

De las creadoras del **MÉTODO CONFIANZA TOTAL®**

**VERÓNICA DE ANDRÉS
FLORENCIA ANDRÉS**

DESAFIANDO IMPOSIBLES

**7 PASOS PARA
DERRIBAR OBSTÁCULOS
Y ALCANZAR TUS METAS**



Con prólogo de **JACK CANFIELD**

[Portadilla](#)

[Legales](#)

[Prólogo](#)

[Introducción](#)

[Paso 1. Programar la mente para el éxito](#)

[Paso 2. Revitalizar la relación cuerpo-mente](#)

[Paso 3. Fortalecer la autoestima](#)

[Paso 4. Resignificar los momentos difíciles](#)

[Paso 5. Aplicar las estrategias de los genios](#)

[Paso 6. Alcanzar los objetivos](#)

[Paso 7. Descubrir la felicidad](#)

[Epílogo. Desafiando imposibles](#)

[Bibliografía](#)

[Nuestros agradecimientos](#)

[Acerca de las autoras](#)

Verónica De Andrés
Florencia Andrés

Desafiando imposibles

con el método Confianza Total

7 pasos para derribar obstáculos y alcanzar tus metas

Web Oficial de Confianza Total
www.confianza-total.com

www.facebook.com
(Confianza Total - Sitio Oficial)

Twitter
[@ConfianzaTotal](https://twitter.com/ConfianzaTotal)

www.youtube.com/user/inspirepeople

de Andrés, Verónica
Desafiar imposibles con el método Confianza total: siete pasos para alcanzar objetivos y mejorar en todos los aspectos de la vida /
Verónica de Andrés y Florencia Andrés - 1a ed. - Buenos Aires : Planeta, 2013.
E-Book.

ISBN 978-950-49-3153-9

1. Autoayuda. 2. Superación Personal. I. Andrés, Florencia II. Título
CDD 158.1

Diseño de cubierta: Departamento de Arte del Grupo Editorial Planeta S.A.I.C.
Ilustración de cubierta: Goyo Cano Comunicación

© 2013, Verénica de Andrés y Florencia Andrés

Todos los derechos reservados

© 2013, Grupo Editorial Planeta S.A.I.C.
Publicado bajo el sello Planeta®
Independencia 1682, (1100) C.A.B.A.
www.editorialplaneta.com.ar

Primera edición en formato digital: abril de 2013

Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del “Copyright”, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático.

Inscripción ley 11.723 en trámite
ISBN edición digital (ePub): 978-950-49-3153-9

Finalmente llega un libro que nos muestra cómo nuestros desafíos pueden ser las mejores oportunidades y cómo hacer «posible» muchas cosas en nuestra vida. Verónica y Florencia te guiarán a construir la vida que siempre quisiste vivir. Desafiando imposibles es un libro de lectura obligada para todo el mundo.

DR. FABRIZIO MANCINI, autor bestseller de *The Power of Self-Healing*

¡Espectacular! Verónica y Florencia Andrés han escrito un libro inspirador, práctico y atrapante.

Desafiar imposibles nunca ha sido más fácil. Este libro combina investigación sólida con historias de vida emocionantes e innumerables estrategias organizadas en un método de siete pasos para ser más fuerte, más feliz y más exitoso en todas las áreas de la vida. Es un enfoque brillante para vivir una vida extraordinaria.

MARCI SHIMOFF, autora bestseller número 1 del *New York Times* con sus libros *Happy for no Reason*, *Love for no Reason*, *Chicken Soup for the Woman's Soul*

Desafiando imposibles es una guía perfecta para lograr eso que te encantaría tener, hacer o ser pero crees que es «imposible» para ti. Es un libro fascinante que combina herramientas de coaching con estrategias prácticas que te motivarán a alcanzar objetivos en todas las áreas de tu vida: tu autoestima, tu salud, tu relación con los demás, tus proyectos y tu felicidad. Este libro te pondrá en acción y te invitará a vivir con plenitud. Es un libro de lectura obligada, escrito por dos almas talentosas.

DR. STEWART EMERY, autor bestseller de *Success Built To Last* y *You don't have to rehearse to be yourself*

Verónica y Florencia te motivan como nadie para alcanzar todas tus metas. Un libro imperdible.

DAMIÁN AMATO, Presidente de SONY MUSIC Cono Sur

Desafiando imposibles es un libro simplemente extraordinario. Es el logro de algo aparentemente imposible: la combinación del poder de las emociones con principios sólidos de coaching y neurociencias para ayudar a las personas a lograr sus sueños; y a su vez permitirles hacer una contribución significativa a otros en su ámbito de acción. Mis felicitaciones a Verónica y a Florencia: dos personas de total excelencia que realmente marcan una diferencia en la vida de los demás.

TOMÁS MORELL, socio fundador de Franklin Covey Latinoamérica

Verónica y Florencia son las dos expertas más brillantes de Latinoamérica. Son especialistas en reorientarte para que puedas ver nuevos horizontes y descubrir nuevos caminos, y estarán contigo mientras cambias tu vida. ¡Compra este libro con confianza total!

DR. MARK MCKERGOW, autor del bestseller *Solutions Focus*

Desafiando imposibles es un libro sólido que te hará reencontrarte con tu auténtico ser. Te llevará a ti —a tu cuerpo, mente y espíritu— a trascender tus miedos y a ponerte en contacto con tu fuerza interior. En este libro hay tanta sabiduría, autoridad y estrategias prácticas que hasta quienes están llenos de dudas verán que no pueden fracasar con esta guía.

DRA. SONIA CHOQUETTE, autora bestseller de *The answer is simple love yourself, live your spirit*

El mayor freno para cualquier ser humano es la creencia y la afirmación «No puedo». Eso hace que casi inmediatamente desaparezca la posibilidad de realizar cualquier emprendimiento, proyecto, camino u objetivo. Verónica y Florencia Andrés eliminan muy efectivamente esas creencias negativas a través de un método muy poderoso: Desafiando imposibles con el Método Confianza Total. Su nuevo libro es realmente brillante, y te guiará para alcanzar tus sueños y trascender las limitaciones que hayas tenido hasta hoy. Recomiendo de todo corazón este libro y te invito a leerlo para que alcances todo lo que te propones, porque... ¡sí puedes!

DR. PAUL R. SCHEELE, CEO de Scheele Learning Systems, socio fundador de Learning Strategies Corporation

Conozco a Verónica de manera personal y he visto cómo la sala se ilumina cuando ella ingresa. Es totalmente coherente con el poderoso mensaje que enseña y sé que Florencia también lo es. Ambas se interesan genuinamente por los demás y comparten toda esa sabiduría en su nuevo libro Desafiando imposibles.

BOBBI DEPORTER, autora bestseller de *Quantum Learning* y president de Quantum Learning Network/SuperCamp

¡Me encanta el título de su nuevo libro! Ésta es una idea fundamental. Nuestro mundo está lleno de «imposibles»... pero son imposibles hasta que alguien desafía esa creencia. «El hombre no puede volar», «Nunca llegaremos a la Luna», «No se pueden hacer cirugías a corazón abierto». Todo esto parecía imposible... hasta que alguien dijo: «NO, no es imposible». ¿Qué cosas parecen «imposibles» de lograr en tu vida? ¿Qué pasaría si no lo fueran? Piensas en esos sueños que realmente tienes y piensas que son imposibles. Escríbelos. Luego compra este libro y transforma cada uno de ellos en objetivos posibles... y alcanzados. Puedes hacerlo.

MARTIN RUTTE, coautor de *Chicken Soup for the Soul at Work* y fundador de Project Heaven on Earth

Cuando las palabras resuenan en la frecuencia del amor, se convierten en un mensaje poderoso que provoca un despertar transformador. Verónica y Florencia nos invitan a pensar en posibilidades en todos los aspectos de nuestras vidas y nos proveen de las estrategias para reconocer y alcanzar nuestro máximo potencial.

CHRISTA FROSCH, Sotheby's International Realty Canada

¿Te gustaría traspasar tus limitantes, expandir al máximo tus potenciales y descubrir que no

existen imposibles? Verónica y Florencia de Andrés te llevan de la mano a través de un simple y poderoso método a desaprender esas creencias que frenan tu vida y tus sueños, para descubrir que posees capacidades infinitas para poder lograr todo lo que quieres.

ANDRÉS PORTILLO, conferencista internacional y autor del libro *Te amo porque se me da la gana*

Wow! Desafiando imposibles es muy profundo y a la vez simple y aplicable. Si estás buscando ideas que puedas poner en práctica ahora mismo para cambiar tu vida y lograr muchas cosas que crees «imposibles», este libro es para ti. Está sustentado en los más recientes descubrimientos e investigaciones científicos y lleno de casos reales, ¡este libro te puede cambiar la vida!

NICK ORTNER, autor bestseller de *The Tapping Solution*

Para nuestros lectores y los participantes de nuestros cursos y conferencias: sus preguntas y experiencias de vida han sido nuestra mayor motivación para escribir este libro. Para nuestras familias, que nos apoyan y sostienen tanto con su amor que nos hacen sentir capaces de desafiar nuestros propios imposibles. La pasión con que escribimos estas páginas está dedicada a ustedes.

PRÓLOGO

Todos queremos realmente hacer nuestros sueños. Sin embargo, a menudo no estamos viendo los resultados que esperamos en nuestra vida. Éste es el momento perfecto para un libro así: el mundo hoy está lleno de posibilidades y desafíos nuevos y sin embargo nosotros seguimos con las mismas dudas viejas acerca de nosotros mismos. Seguimos creyendo que hay muchas cosas que no podemos lograr, que simplemente son imposibles para nosotros. Los desafíos siempre están presentes en las diferentes etapas de nuestras vidas, por eso aprender a superarlos es una necesidad universal. Tus desafíos hoy pueden ser tan simples como bajar de peso; tan cotidianos como encontrar pareja, comprar una casa, mejorar tu relación con alguien; o tan complejos como superar la muerte de un ser querido.

En *Desafiando imposibles* Verónica y Florencia ofrecen un enfoque revolucionario para lograr el éxito y volver a ser feliz en todas las áreas de tu vida. Mientras que la mayoría de los libros encaran el tema del éxito, los objetivos y los desafíos desde un lugar externo, este libro muestra que la mejor manera de encarar los desafíos es construyendo lo que ellas llaman «confianza total», de adentro hacia fuera, y revelan cómo usar los recursos internos que todos tenemos, pero pocos saben usar.

En estas páginas el lector encontrará estrategias novedosas y prácticas ordenadas en torno a temas específicos, que resultan fundamentales para personas de todas las edades y culturas: cómo reprogramar la mente para el éxito; cómo superar los momentos difíciles; cómo fortalecer la autoestima y la confianza personal; cómo lograr un estado óptimo en el cuerpo, mente y emociones; cómo aplicar las estrategias de los grandes genios de la humanidad a la vida de cada uno; cómo llevar adelante los objetivos con inteligencia y efectividad y, finalmente, cómo ser más feliz. Este libro no se trata de recetas mágicas o fórmulas rápidas para el éxito, sino que presenta un método holístico que contiene estrategias diversas, para que cada lector lo arme a su propia medida, de acuerdo con lo que necesite en cada momento de su vida.

Una de las razones por las cuales estoy tan entusiasmado con el libro que estás por leer es que conozco personalmente a las dos autoras y sé cuán profundamente comprometidas están con ayudarte a lograr la vida que quieres, la vida que sueñas, la vida que realmente mereces. Conocí a Verónica quince años atrás, cuando nos invitaron a ambos a la Conferencia Internacional de Autoestima en Grecia. Me impresionó su carisma, su inteligencia, su presencia radiante de amor y alegría, y la profundidad de su conocimiento acerca del desarrollo del potencial humano. Unos años después nos volvimos a ver en Liverpool, Inglaterra, y nuevamente me impactó la calidad del amor, alegría, y abundancia que ella irradia, al igual que la pasión y la efectividad con que presentó su material.

Siete años atrás, ella empezó a trabajar con su hija, Florencia, y escribieron el libro titulado *Confianza total*, que se ha transformado en un clásico top-seller, que está en varios países del mundo. Florencia, con sus jóvenes treinta y tres años, ya se ha transformado en una profesional increíble, con habilidades de liderazgo y una sabiduría que largamente superan su edad.

Ellas son las personas perfectas para escribir este libro, porque no las intimidan los desafíos, al contrario, las motivan. Viven bajo el lema «cuando alguien nos dice que algo es imposible, nos sentimos motivadas para probar lo contrario». No se imponen límites a sí mismas. Al contrario, se ponen objetivos más que desafiantes, y viven con estándares de excelencia altos en todo lo que hacen. Cada vez que me cuentan qué hay de nuevo y bueno en sus vidas, me sorprende gratamente al ver cuán rápido se mueven en dirección a sus sueños. Y siempre son agradecidas. Son la prueba viviente de que

los principios que enseñan en este libro funcionan.

Desafiando imposibles presenta un método amplio y sólido que combina investigación académica con los mejores principios de coaching, con historias inspiradoras de personas muy famosas y de personas desconocidas y casos reales de participantes de sus cursos que ilustran el poder de estos principios poderosos y técnicas prácticas que ellas enseñan. Y aunque el mensaje es profundo, su estilo de escritura es entretenido y fácil de leer.

Estás por embarcarte en una aventura que puede transformar tu vida... y estás en las mejores manos, con estas dos guías maravillosas que pueden garantizarte que harás el viaje de tu vida. Todo lo que tienes que hacer es leer, confiar, asimilar y aplicar lo que ellas dicen. ¡Que disfrutes el viaje!

JACK CANFIELD

Autor con el récord Guinness por tener siete libros en simultáneo en la lista de bestsellers del *New*

York Times

Febrero de 2013

INTRODUCCIÓN

Muchas veces, cuando pensamos en la vida que nos gustaría vivir, nos encontramos diciendo cosas como «es demasiado difícil», «no es para mí», «esto es imposible». ¿Cuántos objetivos «imposibles» tienes en tu vida? No decimos que todo sea fácil, ni rápido de lograr, pues no creemos en las fórmulas mágicas. Pero sabemos que tenemos recursos internos y estrategias que todavía no estamos aprovechando al máximo.

¿Sabías que las personas que ponen sus objetivos por escrito y los *releen* una vez por semana aumentan un 200% las posibilidades de alcanzarlos más que quienes los escriben y los guardan en un cajón? ¿Sabías que nuestro cerebro está cableado para que prestemos más atención a lo negativo que a lo positivo... y que un minuto alimentando un pensamiento negativo deja a tu sistema inmunitario en una situación delicada por seis horas? ¿Sabías que hacer actividad física regular reduce los riesgos de sufrir la enfermedad de Alzheimer en un 60% y que un 90% de nuestro comportamiento se rige por los hábitos? ¿Sabías que sólo dos de cada diez personas usan sus talentos en su trabajo y que sólo el 1% de las personas tiene una respuesta clara a la pregunta «¿cuál es tu definición de la felicidad?»

Imagina por un instante que estás viviendo en un mundo en el que en sólo treinta días pudieras reprogramar tu mente para cambiar lo que quisieras de tu vida. Un mundo donde las personas tuvieran maneras fáciles de aumentar su autoestima y supieran cómo salir fortalecidas de cualquier crisis. Imagina que todos conocieran una técnica para calmar el estrés de inmediato y que con sólo pensar en un recuerdo agradable pudieran hacer que su corazón funcionara mejor. Imagina una realidad donde las personas estuvieran tan automotivadas para hacer ejercicio y comer sano que ya nadie lo viera como algo aburrido o como un deber. Un mundo donde la mayoría de las personas dijeran que disfrutaban de ir al trabajo y que usan sus talentos a diario. Imagina que en este mundo ideal todos pudieran desafiar sus «imposibles», convertir sus ideas en objetivos alcanzables y que la mayoría respondiera que sí a la pregunta ¿eres feliz?

No tienes que imaginarlo más, el método está creado y comprobado. En este libro presentamos siete pasos que te guiarán para reprogramar tu mente en treinta días, para fortalecer tu cuerpo, para aumentar tu autoestima, para atravesar los momentos difíciles, para despertar la genialidad, para alcanzar tus objetivos y descubrir la felicidad. Un método organizado en torno a siete pasos que harán que dejes de pensar que hay tantas cosas imposibles para ti.

A menudo nos preguntan si cuando escribimos *Confianza total* imaginamos alguna vez *todo* lo que iba a suceder con ese libro. No, ¡claro que no! Pero cuando nos propusimos escribirlo, sabíamos lo que queríamos: que llegara a todo el mundo, especialmente adonde más se necesitara. Lo que no sabíamos era *cómo* hacer que eso sucediera. No fue un camino fácil y recto. Hubo curvas y contra curvas, hubo días donde todo parecía estar saliendo mal, etapas donde los resultados tardaban en aparecer mucho más de lo que nos imaginábamos. Hubo momentos difíciles: el día que la editorial nos dijo por tercera vez que postergarían la fecha de publicación, temimos que quizá nuestro sueño fuese demasiado grande o, para decirlo con más claridad, imposible. Y empezamos a dudar... ¡Más que confianza total, sentíamos incertidumbre total!

¿Nos habíamos puesto una vara muy alta? ¿Era algo imposible de alcanzar? Queríamos que *Confianza total* fuera un libro para todos, que tuviera solidez conceptual y, a la vez, que fuera muy amigable de leer y fácil de aplicar en la vida cotidiana. Queríamos que pudiera ser texto en nuestra

cátedra universitaria y, además, que fuera tan atrapante como para que los «no lectores» se motivaran y también lo leyeran. «¿Ustedes pretenden ser serias y populares a la vez? ¡Eso es imposible!», nos dijeron. Una vez más aparecía la palabra *imposible*. ¿Era imposible llegar a todos —jóvenes y adultos, hombres y mujeres— y atravesar barreras culturales y socioeconómicas?

Insistimos con nuestro sueño. Debemos confesar que nos motiva desafiar los imposibles... Finalmente *Confianza total* fue publicado. En poco tiempo tuvo más de 100.000 lectores sólo en Argentina, donde agotó 17 ediciones; fue traducido al alemán, italiano, griego, portugués; recibió el Premio Planeta libro de Oro y, según la distribuidora más importante, se convirtió en un clásico.

Lo que nunca imaginamos es que el libro nos enseñaría tanto. Aún recordamos vívidamente la tarde del 20 de febrero de 2010, cuando después de mucho tiempo de trabajo, finalmente entregamos el manuscrito a la editorial. Esa noche hicimos un pequeño festejo y brindamos a la voz de «¡lo terminamos!» No sabíamos que, en realidad, acabábamos de empezar. Se iniciaba la faceta más rica de *Confianza total*: la relación con ustedes, nuestros queridos lectores. Una relación que se volvió muy directa a través de las redes sociales. Abrimos un Facebook y un twitter. Uno a uno se fueron agregando «fans», empezaron siendo muy pocos y hoy son miles de personas de todas partes del mundo con las que todos los días nos comunicamos. Una relación que se volvió muy estrecha a través de los vínculos que tejíamos con las personas que venían a nuestros cursos intensivos. Una relación que se intensificó y se extendió a partir de que estrenamos la experiencia en vivo de *Confianza total* en los teatros.

¿Un libro llevado al teatro? ¿De pronto habíamos pasado de ser escritoras a actrices? ¡No! Nunca hemos tomado ni una clase de actuación. Lo que teníamos eran muchos años de experiencia dando conferencias. A raíz de todo lo que surgió con los lectores de *Confianza total*, decidimos crear una experiencia más grande que los cursos intensivos. Así surgió la idea de hacerlo en teatros, donde miles de personas pudieran tener acceso a las mejores técnicas de *Confianza total*. Queríamos que fuese algo para todo el mundo, que la gente viniera al teatro y la pasara muy bien, pero que no fuese sólo una hora y media de entretenimiento, sino que se llevaran aprendizajes valiosos que pudieran aplicar en sus vidas. Queríamos que pudieran venir las familias, los equipos de trabajo, los jóvenes, los adultos, hombres y mujeres. Una vez más nos embarcábamos en lo desconocido... ¿Otro imposible? Una vez más tuvimos que usar nuestras propias herramientas para pensar que era posible y llenarnos de confianza frente a tanta incertidumbre.

La noche previa al debut en el Teatro Maipo —uno de los teatros más emblemáticos de la Argentina— ninguna de las dos pudo dormir. La adrenalina se mezcló con las dudas. ¿Se llenaría esa sala tan grande? ¿Cumpliríamos las expectativas de nuestros lectores? ¿Estaríamos al nivel de ocupar ese escenario por el que habían pasado las figuras más representativas del espectáculo nacional e internacional? Se abrió el telón y nuestra sorpresa fue total: ¡el magistral teatro estaba lleno! Nuestros lectores habían colmado la sala, algunos habían viajado desde muy lejos para estar presentes.

Hay momentos que uno no olvida: el final de ese debut será uno de ellos. Al terminar salimos a hacer una firma de libros y nos quedamos horas conociéndoles las caras a esos lectores hasta ese entonces anónimos que nos venían a decir «su libro me cambió la manera de vivir». No fue nuestro libro, fue cada uno de ustedes, con la decisión de tomar las riendas de su vida y la convicción de poder dar un vuelco positivo.

La gira por los teatros continuó y nuestro sueño se iba cristalizando cada vez más... Y lo imposible parecía desvanecerse más y más... Nos seguíamos sorprendiendo al ver que lugares parecidos a estadios se llenaban de personas y que incluso muchos iban a vernos más de una vez. Y así empezamos a sentir que era momento de volver a preguntarnos ¿qué haríamos ahora si supiéramos

que no vamos a fracasar?

Dicen que un sueño lleva a otro sueño. En los casi tres años que *Confianza total* lleva caminando, recibimos de la gente no sólo un gran cariño, sino también muchas preguntas. Nosotras tomamos nota de todo. Fuimos clasificando las inquietudes de nuestros lectores por áreas de interés y empezamos a investigar a fondo. Viajamos a diferentes partes del mundo para nutrirnos de las personas más renombradas en los diferentes campos. Intercambiamos ideas con amigos y colegas como Jack Canfield. Nos seguimos capacitando con la pasión del aprendiz y emprendimos una búsqueda que nos llevó hacia terrenos profundos. Allí descubrimos que lo que los lectores de *Confianza total* ahora querían eran estrategias para atravesar con éxito sus propios desafíos en todas las áreas de la vida. Así nació *Desafiando imposibles*. Por eso decimos que esta vez el índice del libro, de alguna manera, lo escribieron nuestros lectores.

¿En qué se parece este libro al primero? En varias cosas. Volvimos a repetir la fórmula de escribirlo juntas, ninguna de las dos podría haber escrito *Confianza total* ni *Desafiando imposibles* sola. Para nosotras es como tocar el piano a cuatro manos: dos computadoras, cuatro manos y la música de Mozart de fondo. También se parece en el público al que queremos llegar. Una vez más, apuntamos a un público muy amplio. *Desafiando imposibles* no presenta limitantes sociales, socioeconómicos o de edad. Recordamos la reunión en la que el director de marketing de la editorial nos preguntó cuál era el target de *Confianza total*. «Todo el mundo», respondimos. «Eso no es un target», respondió él con lógica. «Entonces no queremos un target», le dijimos sonriendo. Esta vez con *Desafiando imposibles* ya no nos preguntaron si era un libro para hombres o para mujeres, si era para personas en crisis o para gente que tuviera proyectos por cumplir, si era para ubicar en la sección autoayuda o en la sección de management de una librería... Ya saben que es para todo el público.

Desafiando imposibles también se parece a *Confianza total* en que es el reflejo de más de veinticinco años de experiencia de trabajo en muchos países de los cinco continentes, con personas de todas las edades y contextos. También es el resultado de nuestra formación profesional: ambas tenemos maestrías realizadas en el país y en el exterior, hemos dado clases sobre estos temas en muchas universidades de prestigio mundial. El libro presenta un método que contiene elementos del coaching, las neurociencias, la psicología positiva y la cognitiva, la medicina, el management y el liderazgo. ¿Y en qué se diferencia *Desafiando imposibles* de *Confianza total*? Su principal diferencia es que abordamos otros temas.

Desafiando imposibles está estructurado en siete pasos secuenciales que se alimentan de teoría y de práctica, de datos científicos, de experiencias y de historias de vida inspiradoras.

En el primer capítulo hacemos referencia al mito que nos mueve a pensar que el éxito es sólo para los elegidos o para los que tienen suerte. Es que no nos enseñaron a usar nuestra mente para lograr lo que nos proponemos, y por eso desconocemos que cambiando actitudes de nuestra mente podemos cambiar nuestros resultados. Aquí exploramos cómo aprender a desarmar nuestras creencias limitantes, qué hacer cuando la fuerza de voluntad no alcanza, cómo usar la autosugestión y la visualización, y cómo reprogramarnos para sentir más entusiasmo. Nuestro cerebro está preparado para ser reprogramado en sólo treinta días, aquí te presentamos las estrategias concretas para lograrlo.

En el segundo capítulo nos embarcamos en el descubrimiento de las mejores estrategias para vivir una vida saludable. Exploramos la relación cuerpo-mente, las estrategias antiestrés. Presentamos una técnica para calmar de inmediato el estrés, que se llama «respirar a través del corazón». También explicamos los mejores ejercicios de brain-gym y hacemos un recorrido por las estrategias más inteligentes para tener una alimentación saludable. El capítulo concluye con estrategias para recuperar el equilibrio emocional. Las investigaciones han demostrado que el ejercicio físico regular no sólo

puede curar un episodio de depresión, sino también evitarlo, y que hacer ejercicio hace que aumente nuestro nivel de placer en las demás cosas de la vida. En este capítulo te brindaremos estrategias para que tener el cuerpo en condiciones óptimas deje de ser un deber y pase a ser un placer.

En el tercer capítulo nos ocupamos de aumentar la autoestima, un componente central para lograr el bienestar. La autoestima es la clave que mejor muestra por qué una persona se comporta del modo que lo hace. No son soluciones rápidas ni recetas mágicas para todos las que ofrecemos. Son las mejores estrategias que hemos ido creando y encontrando a lo largo de veinticinco años de especialización en el tema más central de nuestro trabajo. ¿Es posible que el perfeccionismo nos juegue a favor? ¿Qué estrategias usar cuando otros dañan nuestra autoestima? ¿Cómo hacer cuando lo que veo en el espejo no me gusta? ¿Se puede aprender la autoaceptación y la autovaloración? ¿Cómo descubrir nuestros talentos? ¿Qué importancia tienen las personas que nos rodean? ¿Por qué será que lo negativo se nos pega mucho más que lo positivo? Aunque las personas que nos rodean pueden tener un impacto en cómo nos sentimos, no son ellas quienes determinan nuestro nivel de autoestima. Además la autoestima es la mejor fórmula de belleza: quien se siente a gusto consigo mismo irradia confianza, y esto resulta atractivo para los demás.

En el cuarto capítulo nos sumergimos en un terreno pantanoso, el de los momentos difíciles. Nos internamos en las crisis y en sus diferentes etapas, y exploramos varias estrategias que nos pueden permitir salir fortalecidos de ellas. Nos adentramos en el tema de las pérdidas, desde las pequeñas hasta las mayores. ¿Cómo superar la pérdida del trabajo, de una mascota y hasta la mayor, la de un hijo? La resiliencia —la capacidad de transformar lo malo en algo bueno— es algo que todos podemos desarrollar, y en este capítulo te presentamos las mejores estrategias para lograrlo y damos algunas respuestas que pueden ser de ayuda para esos momentos donde nos parece que es el fin.

El quinto capítulo está organizado en torno a las estrategias usadas por algunos genios de la humanidad como Amadeus Mozart, Albert Einstein, María Montessori, Thomas Edison, J.K. Rowling, Rita Montalcini, Charles Chaplin y la madre Teresa de Calcuta. ¿Cuál fue la estrategia más relevante de cada uno de ellos? ¿Podemos aprender a usarlas? ¿Acaso podemos nosotros hacer cosas geniales como ellos? Solemos pensar que los genios son esos seres privilegiados que han sido dotados de capacidades extraordinarias, con genes que los distinguen del resto de los seres humanos y, en realidad, todos tenemos el potencial para despertar el genio que llevamos dentro, pues el nivel de inteligencia no es algo fijo, sino que puede aumentar, y en este capítulo te mostramos cómo hacerlo.

En el sexto capítulo vemos que fijarse metas es lo opuesto a vivir a la deriva. Los objetivos le dan dirección concreta a nuestra vida. Sin embargo, no suelen enseñarnos a ponernos metas y menos en todas las áreas de nuestra vida: desde el trabajo y el estudio hasta el tiempo libre y la salud. Este paso podría sintetizarse en dos preguntas: ¿dónde estás hoy? y ¿dónde te gustaría estar? Para que puedas pasar de donde estás a donde te gustaría estar dentro de un tiempo con respecto a cualquier área de tu vida, te enseñaremos a clarificar tu propósito y misión, a definir y visualizar los objetivos, a ponerte en acción, a identificar lo que no funciona y a celebrar los logros alcanzados.

Y en el séptimo y último capítulo te mostramos que las personas más felices viven más años, son más sanas, se relacionan mejor con los otros, son más productivas en sus trabajos y resultan más atractivas. Hoy se sabe que la felicidad no depende de la salud física, ni del dinero, ni de la etapa de la vida que estemos atravesando. Éste es un tema complejo que abordamos desde diferentes perspectivas, teniendo en cuenta muchas investigaciones, los últimos hallazgos de la ciencia y hasta la espiritualidad. Entre otras cosas, en este capítulo respondemos las siguientes preguntas: ¿Qué cosas activan la felicidad? ¿Hay caminos hacia la infelicidad? ¿Cómo disminuir las preocupaciones y ser más feliz? La felicidad, eso que todos buscamos, ¿es tan difícil de conseguir? Revelamos estrategias

que parecen ser... ¡infalibles!

A veces nos preguntan por qué escribimos juntas. ¿Hay algo más allá del cariño entre madre e hija? Sí, hay mucho más. Por empezar, escribimos juntas porque lo disfrutamos mucho. Gracias a que tenemos diferentes edades y experiencias, a veces también tenemos visiones muy distintas, y hemos aprendido a sacar lo mejor de cada una aprovechando esas diferencias. Nos reímos más de lo que nos enojamos. Y aunque en algunas cosas seamos distintas, en muchas somos muy parecidas: ambas tenemos estándares de excelencia altos. Y enfocamos la escritura con un gran sentido de la responsabilidad —¿será por eso que nos tomamos tres años para escribir este libro?—, y las dos sentimos verdadera pasión por animar a las personas a alcanzar sus sueños. Por todo esto y mucho más, es que ninguna podría ni querría haber escrito este libro con otra persona.

¿Nuestro sueño con este libro? Que cada lector que recorra sus páginas encuentre aquí estrategias realmente valiosas para desafiar sus propios imposibles con el Método Confianza Total. Ésta es nuestra misión, y todos los días agradecemos a Dios y a nuestros lectores por permitirnos llevarla adelante.

VERÓNICA DE ANDRÉS Y FLORENCIA ANDRÉS

Febrero de 2013

PASO 1

PROGRAMAR LA MENTE PARA EL ÉXITO

*Puedes hacer todo lo que piensas que puedes, pero nunca más que eso; si tienes miedo de ti mismo,
no habrá mucho para ti, pues el fracaso viene desde el interior.*

Puedes ganar, aun enfrentando lo peor, sólo si piensas y sientes que podrás hacerlo.

EDGAR A. GUEST

¿Cuántas veces te propusiste algo con entusiasmo y energía y luego no sucedió? ¿Cuántas veces pusiste voluntad, esfuerzo y dedicación y tampoco lo lograste? ¿Cuántas veces sentiste que, sin importar la cantidad de acciones que hicieras, parecías dar siempre con el mismo resultado adverso? Muchas veces lo que sucede es que hay un conflicto interno entre eso que quieres y una creencia limitante que te frena, por ejemplo: «Quiero bajar de peso, pero no tengo tiempo para hacer ejercicio físico». Detrás de la mayor parte de nuestras ambiciones frustradas, se ocultan muchas creencias limitantes. Esas trampas invisibles que nos atan, nos limitan y nos convencen de que no seremos capaces de avanzar hacia lo que perseguimos y quisiéramos obtener.

Sin embargo, hay personas que desafían los límites y revelan que tenemos en nosotros un poder muchas veces inutilizado. Es el caso de María Inés Mato, la nadadora argentina de cuarenta y siete años que se destacó en los récords Guinness por sus hazañas deportivas. Esta mujer batió récords de natación cruzando a nado el Canal de la Mancha, el Canal del Beagle, las Islas Malvinas, en aguas casi heladas. A pesar de tener una pierna menos, porque a los cuatro años la perdió en un accidente.

Hace un tiempo María Inés se propuso una nueva meta: una experiencia en la que se embarcó para cuestionar ciertas aseveraciones que la investigación científica daba como verdades absolutas. Una de esas afirmaciones era que los seres humanos no pueden nadar en aguas muy frías durante más de cinco minutos sin un traje de neoprene, y que al cabo de nadar siete minutos en aguas casi heladas el corazón deja de latir. María Inés se propuso demostrar el poder que tiene la mente para desafiar lo «imposible» y para ello se sumergió en las aguas más frías del mundo. Sin traje de neoprene y sin capa de grasa protectora y con una pierna menos. Y logró lo que hasta entonces ningún ser humano había logrado y la ciencia decretaba irrealizable: nadar durante veinte minutos y sin protección entre bloques de hielo.

Cuando luego le preguntaron cómo lo había logrado, contestó: «Elegiendo muy bien qué pensar mientras nadaba, eligiendo crear desde mis pensamientos otra realidad». En lugar de pensar que no se puede nadar más de cinco minutos sin traje de neoprene en aguas tan frías, María Inés eligió inundar su mente con un pensamiento diferente: «Mientras el agua esté en estado líquido, yo puedo nadar». Ella asegura que, cuando uno deja de pelearse con la realidad, puede empezar a transformarla. Y asegura que lo que hace no es algo extraordinario, que su secreto está en elegir qué pensamientos repetirse constantemente a sí misma para poder dar cada braceada con confianza, sin miedo. Y concluye afirmando que «la natación de aguas abiertas es un deporte muy mental: lo que terminas creyendo y afirmando con fuerza se concreta». Como en la vida.

Tal es el poder que tiene nuestra mente. Un poder poco aprovechado, pero que puede transformar radicalmente nuestra vida. En este capítulo exploraremos juntos este poder del que hemos sido dotados todos, a través de una serie de estrategias que nos permitirán programar nuestra mente para el éxito, sin importar las circunstancias en las que estemos.

*El territorio más extenso y más inexplorado es
aquel que se encuentra entre nuestras orejas.*

B. O'BRIEN

CAMBIA TU MENTE Y CAMBIARÁS TUS RESULTADOS

William James, filósofo y psicólogo norteamericano del siglo XIX, considerado el padre de la psicología americana, dijo que «la mayor revolución de nuestra generación es el descubrimiento de

que cambiando actitudes de la mente podemos cambiar resultados externos».

Tenemos una mente poderosa, mucho más potente de lo que imaginamos, con formas de funcionar bien diferenciadas: una consciente y otra subconsciente. Es como mirar un iceberg: aquello que podemos ver —la parte que sobresale por encima de la superficie del agua, la punta del iceberg— es lo que podríamos llamar la mente consciente, y aquello que no podemos ver —la gran masa que queda por debajo de la superficie— es la mente subconsciente. Se dice que sólo un sexto de nuestra vida mental es consciente, y cinco sextos —la gran mayoría— corresponden a la mente subconsciente.

En la tradición psicoanalítica o freudiana, todo lo que no fuera procesado por la mente consciente se denominó inconsciente. Y en la literatura especializada, muchas veces los términos *inconsciente* y *subconsciente* han sido usados como sinónimos. A los efectos de este libro, cuyo campo de acción no es el psicoanálisis, sino el *coaching*, usaremos el término *subconsciente* para referirnos a todos los procesos que no estén dentro del campo de la percepción consciente.

Según las investigaciones de la Universidad de Amsterdam, la mente consciente es buena captando y clasificando información de acuerdo con ciertas reglas. Pero comparada con la mente subconsciente, tiene «baja capacidad», por eso sólo podemos pensar conscientemente en un número limitado de factores al mismo tiempo. En comparación, la mente subconsciente puede sintetizar enormes cantidades de información.

Refiriéndose al tema, Daniel Kahneman, psicólogo y ganador del Premio Nobel de Economía en 2002, explica que tenemos dos maneras bien diferentes de pensar: una, que es muy veloz y hace su trabajo casi sin esfuerzo, resulta más difícil de modificar o controlar. La otra es más lenta, secuencial y funciona con más esfuerzo.

Hablando de la mente, seguramente alguna vez has oído decir que usamos muy poca de nuestra capacidad cerebral; sin embargo, en la actualidad hay muchos científicos que no están de acuerdo con este planteo. «La idea de que usamos sólo un porcentaje muy pequeño de nuestra capacidad cerebral es totalmente ridícula», asegura Marteen Bros, quien investiga procesos de toma de decisión y mente subconsciente en la Universidad de Harvard. ¡Bros sostiene que usamos nuestro cerebro todo el tiempo! Eso es verdad, pero ¿lo usamos bien?

El Dr. Joseph Murphy, que ha investigado sobre este tema, explica que una forma de conocer las dos funciones de la mente es verla como un jardín. Nosotros somos los jardineros que plantamos semillas en la mente subconsciente todo el día, a través de los pensamientos, casi sin darnos cuenta. Si sembramos pensamientos destructivos, cosecharemos discordia y caos; si sembramos pensamientos de confianza y determinación, podremos hasta desafiar las creencias de la ciencia y crear una nueva realidad para nuestra vida.

Aquello que pensamos de nosotros mismos y lo que nos repetimos con frecuencia, se siembra en nuestra mente y florece en nuestras acciones. Cuando nos repetimos a nosotros mismos «no puedo hacerlo», es muy probable que nuestra mente encuentre todas las maneras posibles para llevarnos a realizar acciones que nos confirmen que, efectivamente, no podemos hacerlo. Esto ya lo sabía el industrial Henry Ford, el fundador de Ford Motors, que afirmaba lo siguiente: «Si piensas que no puedes, o si piensas que puedes, estás en lo cierto». Si crees que no puedes darte el lujo de tomarte vacaciones, terminar tus estudios, tener tu casa nueva, conseguir pareja, tu mente subconsciente hará todo lo posible para que eso suceda. Por el contrario, si inundas tu mente con pensamientos que remitan al resultado deseado, tu mente subconsciente no tendrá más remedio que obedecer.

El genial compositor Ludwig Van Beethoven comenzó a quedarse sordo a los veintisiete años. Su primera reacción fue escribir a sus hermanos diciéndoles que se quería suicidar. Pero luego, al quedarse totalmente sordo, en una carta que le escribió a su mejor amigo proclamó: «Agarraré al

destino por el cuello y lo desafiare». Plantó ese pensamiento con tanta vehemencia en su mente subconsciente que logró seguir componiendo magistralmente, aun habiendo perdido la audición. Estando totalmente sordo compuso algunas de sus mejores obras, incluidos sus cinco últimos cuartetos de cuerda, la *Missa Solemnis* y la *Novena Sinfonía*. No escuchaba un solo sonido externo, sin embargo daba paseos por la campiña de Viena, donde continuaba componiendo ya que en su mente seguía oyendo notas y melodía como antes.

Mientras componía la parte coral de la *Novena Sinfonía*, Beethoven dijo: «Aún no se han levantado los muros que digan al entendimiento humano: de aquí no pasarás». Y, sin embargo, muchas veces sentimos que estamos frente a un muro que nos impide el paso. Si nuestra mente es tan poderosa — con cien millones de neuronas y cien trillones de conexiones en paralelo— y si aparentemente la estamos usando todo el tiempo —aun cuando dormimos—, ¿por qué entonces tantas veces parece jugarnos en contra?

LAS CREENCIAS LIMITANTES

Cuando se está empezando a domar a un elefante, no es fácil lograr que no se escape. Para entrenarlo se necesitan varias personas que lo sostengan con sogas fuertes, una en cada pata, que tiran fuerte de cada una. De todos modos, el pequeño elefante todos los días hace el intento de escapar, prueba sus fuerzas, y nuevamente recibe los tirones de las sogas y, a veces, el golpe de un látigo. Hasta que el domador ve llegar el día en que todo eso se vuelve innecesario: ya no hacen falta ni las cuatro personas que lo custodiaron hasta ese momento, ni las sogas robustas, ni el látigo. Es el día en que el domador sabe que el elefante ya no probará más su fuerza. Entonces sólo le colocan una cuerda muy finita amarrada a una de sus patas, tan finita que podría liberarse de ella con sólo proponérselo. Pero no lo hará, porque el elefante ha aprendido que, por mucho que se esfuerce, de ninguna manera logrará salir de ese lugar.

Eso es exactamente lo que producen las creencias limitantes en nuestra vida: son como esas cuerdas imaginarias que nos impiden avanzar o ver posibilidades y que, de manera no del todo consciente, nos convencen de que ya no podremos cambiar. La buena noticia es que, una vez que las descubrimos, podemos desafiarlas.

La teoría de las creencias limitantes tiene su origen en la psicología cognitiva. En resumidas cuentas, la psicología cognitiva es la corriente que afirma que las personas pueden cambiar su vida cuando empiezan a observar y cambiar sus pensamientos. Albert Ellis, doctor en psicología clínica por la Universidad de Columbia, es considerado por muchos como el fundador de las terapias conductivas-conductuales. Antes de su muerte, en el año 2007, la revista *Psychology Today* lo definió como «el psicólogo vivo más importante».

El Dr. Ellis desarrolló la «terapia racional emotiva conductual», con la cual ayudaba al paciente a comprender que su filosofía personal estaba cargada de creencias que producían estancamientos y malestares emocionales. Su nuevo enfoque tenía como eje transformar esas creencias derrotistas, negativas y contraproducentes demostrando que, al no tener evidencias, eran irracionales. Su trabajo fue ganando fama y prestigio no sólo en los círculos de psicología, sino que, por los resultados que producía, también fue adoptado en campos como la educación, la política y los negocios.

En nuestro primer libro *Confianza total* abordamos el concepto de la responsabilidad como la habilidad de responder frente a lo que nos sucede. Allí hablamos de la fórmula $H+R=R$ (Hecho + Respuesta = Resultado) señalando que, si bien no podemos elegir muchas veces los «hechos» que nos

suceden, siempre podemos elegir nuestra «respuesta» frente a esos hechos para así modificar el resultado. En línea con este concepto, el Dr. Ellis afirma que no son los hechos en sí mismos los que generan los estados emocionales, sino que es nuestra manera de interpretarlos. Por lo tanto, si somos capaces de trabajar sobre nuestros pensamientos y nuestras creencias, podremos modificar nuestros estados emocionales, haciéndolos menos dolorosos y más acordes con la realidad. En palabras de Ellis, más racionales.

¿Por dónde empezar? El primer paso es identificar cuáles son esas creencias irracionales que nos limitan. El Dr. Ellis clasificó once de ellas. Lo interesante es que, más allá de todas las diferencias que presentan nuestras historias personales, hay algunas creencias irracionales que son comunes. Te invitamos a que las leas y a que identifiques cuáles pueden ser las tuyas.

1. Es muy importante ser querido y respetado por todo miembro significativo de su entorno.
2. Para considerarse uno mismo valioso, uno debe ser absolutamente competente y exitoso en todos los aspectos, de lo contrario uno es una persona inadecuada.
3. Las personas deben actuar siempre correcta y justamente, de lo contrario son malas personas: ellos *son* sus malas acciones.
4. Es terrible cuando las cosas no salen de la manera que uno quiere.
5. El malestar emocional se debe a factores externos, y las personas tienen poca o ninguna habilidad para aumentar o disminuir sus sentimientos y conductas disfuncionales.
6. Si algo es o podría ser peligroso, uno debería preocuparse mucho por ello y pensar constantemente en la posibilidad de que ocurra.
7. Es más fácil evitar que afrontar ciertas dificultades y responsabilidades de la vida.
8. Se necesita de alguien más fuerte que uno en quien confiar y se debe depender de los demás.
9. Nuestro pasado es un factor determinante de nuestra conducta presente, y algo que alguna vez nos afectó mucho seguirá afectándonos toda la vida.
10. Los problemas de otras personas son terribles y uno debería sentirse muy mal y preocupado por ello.
11. Siempre hay una solución correcta, precisa y perfecta para los problemas y, si uno no la encuentra, es terrible.

Cómo identificar tus creencias limitantes

El gran desafío que encierran las creencias limitantes es que no suelen ser muy explícitas; de hecho, a menudo son subterráneas: forman parte de esos 5/6 del iceberg que está fuera del alcance de la vista. Y si son subterráneas, ¿cómo podemos hacer para identificarlas? Una de las mejores maneras es prestar atención a nuestro diálogo interior: aquello que nos decimos a nosotros mismos sobre nuestra manera de actuar o de ser. Si tomamos en cuenta que las neurociencias han descubierto que tenemos alrededor de 50.000 pensamientos diarios, veremos que estamos en un permanente diálogo con nosotros mismos. Un diálogo que muchas veces se parece a un disco rayado que repite una y otras vez frases poco productivas. Como es un disco que muchas veces sólo escuchamos nosotros, creemos que no tiene mucha importancia. Después de todo, ¿a quién le importa lo que yo pienso de mí mismo? ¿A quién afecta lo que yo me diga o deje de decirme?

El Dr. Joe Dispenza, bioquímico y estudioso del funcionamiento cerebral, explica que «el hábito más grande que tenemos que romper es el de ser nosotros mismos, porque la neurociencia y la psicología dicen que la personalidad ya está formada antes de los 35 años, eso significa que tenemos los circuitos hechos para poder enfrentarnos a cualquier situación, y por lo tanto, vamos a pensar, a sentir y a actuar de la misma manera el resto de nuestros días. Pero los últimos estudios muestran que

es posible cambiar la personalidad en todas las etapas de la vida, para eso hay que convertir el hábito inconsciente en algo consciente, llegar a tener conciencia de esos pensamientos y sentimientos inconscientes».

Damos fe de ello. Estábamos a punto de empezar uno de nuestros cursos intensivos y Carolina se acercó lentamente a nosotras, como pidiendo permiso. En voz suave y tono de confesión nos dijo: «Creo que me falta confianza... Cada vez que hablo en público, incluso frente a un pequeño grupo de personas, me ruborizo, me tiembla la voz, me late muy fuerte el corazón y se me traba la lengua. Y esto me afecta bastante, porque en mi trabajo me toca hablar mucho en público. ¿Habría algo que pueda hacer, que realmente dé resultados?» Le dijimos que sí, y le dimos herramientas que cambiaron 100% sus resultados. Descubrir y modificar sus creencias limitantes, en este caso, fueron la clave del éxito.

Luego de que nos contara su situación, lo primero que le preguntamos fue qué pensaba de ella misma cuando hablaba en público. Su respuesta fue rápida: «Pienso que no es lo mío, que soy un desastre hablando en público, que aunque practique igualmente me va a salir mal, que me voy a olvidar lo que tengo que decir, me va a temblar la voz, me voy a poner colorada...»

Teníamos una clave en la que empezar a trabajar, pues la confianza tiene mucho que ver con lo que uno piensa de sí mismo. «De todos los juicios que hacemos a lo largo de la vida, ninguno es tan relevante como el que hacemos sobre nosotros mismos, porque este juicio es el motor de nuestra existencia», afirma nuestro amigo Nathaniel Branden.

¿Cómo cambiar «el juicio» o «la opinión» que tenemos acerca de nosotros? En primer lugar, tomando conciencia de lo que pensamos de nosotros mismos. ¿Por qué esos pensamientos limitantes tienen tanto poder? La respuesta viene de la mano de la neurología: aquello que pensamos forma una imagen en nuestro cerebro y ¡nuestro cerebro piensa en imágenes! En este caso, cuando tenemos pensamientos como «soy un desastre hablando en público, me pongo siempre nerviosa, me tiembla la voz», todo eso forma una imagen en nuestra mente, una imagen de uno mismo como orador. ¿Y qué impacto tiene esa imagen mental? ¡Mucho impacto! ¡Esa imagen que se forma en la mente determina nuestras acciones! En síntesis: aquello que pensamos forma una imagen en nuestro cerebro, y esa imagen mental determina cómo hacemos las cosas.

Entonces, podemos empezar a cambiar nuestros resultados cambiando nuestras creencias limitantes y modificándolas por pensamientos más productivos. En el caso de Carolina, le dijimos que, cada vez que se pusiera a preparar algo para decir en público y se le cruzaran esos pensamientos —«Esto no es lo mío», «Soy un desastre hablando en público», etcétera—, los modificara por un pensamiento que le hiciera sentir confianza en sí misma.

—Pero ¿se trata de mirarme al espejo y decir «soy excelente hablando en público»? —nos preguntó confundida.

—¡No! No se trata de repetir mecánicamente una frase que no tenga para ti ni un ápice de verdad, no es la manera más efectiva de cambiar la opinión que tienes de ti misma, pues ni tú ni tu cerebro se la creerían —le dijimos con una sonrisa.

Le explicamos que la clave estaba en que eligiera una frase que le hiciera sentir más confianza en ella y en sus habilidades, y que a su cerebro le resultara creíble. Por ejemplo: «Estoy aprendiendo a hablar en público» o «Puedo aprender a hablar en público».

El de Carolina es un caso muy similar al que contamos casi al inicio de la experiencia en vivo que hacemos en el teatro, y nos gusta volver a contarlo aquí porque es un caso con el que mucha gente se siente identificada. Quizá tu desafío no sea hablar en público. Quizá tu desafío sea tener más confianza en tu capacidad para generar dinero, para conseguir pareja, para hacer algún deporte, para

hacer un cambio de vida, para bajar de peso, para tener una conversación difícil con alguien, para pedir un aumento de sueldo, para dejar de lado un hábito destructivo... Para lo que sea que quieras lograr y sientas que te falta confianza, haz la prueba. Te proponemos que pongas por escrito lo que piensas de ti mismo en ese aspecto puntual. Y el desafío es que cada vez que te escuches a ti mismo diciéndote eso, te detengas y lo cambies por algo que te dé confianza —y recuerda: ¡que sea creíble!—. Prueba con la fórmula «Estoy aprendiendo a...»

CUANDO LA FUERZA DE VOLUNTAD NO ES SUFICIENTE

Hay que actuar sobre las causas y no sobre los efectos.

PETER SENGE

A veces buscamos modificar nuestros resultados a pura fuerza de voluntad, intentando una y otra vez operar en el área de las acciones, y aun así esto no nos lleva a buen puerto. «Lo he intentado mil veces y no lo logro, ¿por qué?» Porque las poderosas creencias limitantes nos empujan hacia atrás. Entonces es momento de dejar de insistir con accionar sólo desde el esfuerzo, ir unos pasos hacia atrás y trabajar sobre los pensamientos limitantes. ¿Qué son, en síntesis, las creencias limitantes?

Peter Senge, autor de *La quinta disciplina*, ingeniero de la Universidad de Stanford y doctorado de la Escuela de negocios del MIT, hace una descripción muy gráfica de las creencias limitantes. Imagina que estás caminando hacia delante, en dirección a tu objetivo, y de pronto empiezas a sentir una fuerte resistencia, algo que te impide avanzar. Entonces miras hacia abajo y descubres que a la altura del abdomen tienes una banda elástica que te sujeta hacia atrás. Cada vez que intentas dar un paso hacia adelante, la banda elástica se estira un poco, pero por efecto rebote te hace volver hacia atrás, impidiéndote acercarte a tu meta. Esa banda elástica representa las creencias limitantes. La mejor manera de deshacernos de la banda elástica es, en primer lugar, descubrirla: ¿qué cosas te dices a ti mismo sobre tu forma de ser o tu manera de hacer las cosas? Escucha atentamente tu diálogo interior. En nuestros cursos intensivos, algunas de las creencias limitantes que hemos oído son las siguientes:

La gente de mi edad no puede...

Una buena madre no debería trabajar.

Ser un buen padre implica dar solución a todos los problemas económicos de la familia.

No soy bueno poniéndole precio a mi trabajo.

No tengo perseverancia.

El dinero vuelve superficial a las personas.

Nunca voy a lograr tener la pareja que quiero.

En este país no se puede tener un proyecto propio.

Después de los cincuenta es imposible bajar de peso.

Para montar un emprendimiento se necesita de una gran inversión inicial.

Nunca se vuelve a tener el mismo cuerpo después de la maternidad.

No tengo tiempo para hacer ejercicio físico.

El poder de las creencias limitantes radica en que suelen contener una parte de verdad. No son un completo disparate, muchas tienen su porción de realidad. Por ejemplo, es cierto que el cuerpo de una mujer se modifica al ser madre y que puede requerir un esfuerzo extra recuperar su tonicidad muscular

después de dar a luz. Pero ¿de qué le sirve a una mujer repetirse la creencia de que «nunca se vuelve a tener el mismo cuerpo después de la maternidad»? ¿La acerca acaso en algo al objetivo? No. De hecho, la aleja.

Tómate un instante para pensar en algún área de tu vida en la que te gustaría ver algunos cambios — piensa en lo personal, profesional, en la relación con otras personas, con tu cuerpo, con tus finanzas, tu tiempo libre, etcétera— y busca detectar una creencia que te esté limitando: ¿qué te dices a ti mismo? ¿Qué creencia podrías usar para reemplazarla? Recuerda: elige una creencia que sea creíble para tu cerebro.

ROMPER LA BARRERA DE LOS 10 SEGUNDOS

Quizá te hayas quedado pensando en eso que te gustaría lograr, y una voz en tu interior te siga diciendo «mmm es imposible». Enrique Rojas, el director del Instituto Español de Investigaciones Psiquiátricas de Madrid, en su libro *No te rindas* cuenta un caso real de alto impacto que puede ayudarnos a transformar nuestra visión de lo posible y lo imposible.

Antes del 6 de mayo de 1954 existía una barrera que parecía imposible de superar. Los científicos afirmaban que cualquier persona que atinara a hacerlo moriría, pues el cuerpo humano no podría resistir el intento de correr una milla en menos de 4 minutos. Rojas cuenta que todo el mundo estaba convencido de que esto era imposible, salvo Roger Bannister, que ese día batió el récord corriendo esa distancia en 3 minutos y 59,4 segundos. Pero lo más interesante de este caso no es la hazaña deportiva de Bannister, sino lo que ocurrió después: en los siete meses siguientes, casi cuarenta atletas consiguieron batir el récord de los 4 minutos, y en los años siguientes cada vez fueron más.

«El cambio no se produjo en el exterior, sino en la mentalidad de los atletas. Cuando nuestros pensamientos cambian, el mundo que nos rodea cambia con ellos, porque somos capaces de ver nuestras posibilidades. Un pensamiento es capaz de limitarnos, porque el mundo es un reflejo de nuestras creencias. Pero los mismos pensamientos son los que, si no nos rendimos, pueden romper los límites. Debemos detenernos y analizar las creencias que nos limitan. Necesitamos ver el mundo desde otro punto de vista para ayudarnos a lograr nuestros objetivos», afirma el reconocido psiquiatra español.

Martín Seligman, padre de la psicología positiva, decía que quien tenga la creencia de que no puede enfrentar al mundo, terminará aislándose del mismo. Eduardo Punset explica: «Si un paciente depresivo piensa mal, es necesario que aprenda a pensar bien». Entonces se trata de reconocer esas creencias, pues al hacerlo se cambian los sentimientos, y esto produce consecuencias en las acciones.

TREINTA DÍAS PARA ENTRENAR LA MENTE PARA EL ÉXITO

La mayoría de los especialistas acuerdan en que se necesitan treinta días para desarrollar un nuevo hábito. Ya sea desarrollar el hábito de hacer ejercicio físico por las mañanas, leer todos los días, dejar de fumar, tomar más agua, ahorrar más dinero o lo que sea. ¿Alguna vez te preguntaste por qué treinta días? Esto se descubrió en una investigación realizada en la NASA, cuando estaban definiendo quiénes serían los mejores candidatos para ir a la Luna.

En el proceso de selección de los astronautas más aptos para semejante desafío, se dieron cuenta de que, además de todo el entrenamiento que estaban recibiendo, estas personas tenían que soportar ver el mundo, literalmente, dado vuelta. Para lograrlo, se les pidió a todos los posibles candidatos que usaran

antiparras convexas —les hacían ver el mundo al revés— durante treinta días y en todo momento. Lo que descubrieron los asombró: al cabo de los treinta días aquellos astronautas que habían podido estar todo el tiempo sin quitarse las antiparras convexas experimentaron algo increíble: sus propios cerebros dieron vuelta la imagen visual de la realidad, de modo que pudieran operar de manera normal en el mundo. Éste fue el puntapié de la investigación que reveló que se requieren treinta días para crear nuevos caminos neuronales en el cerebro, es decir, para aprender cualquier cosa nueva e incorporarla a la vida.

Dentro de ese mismo experimento, en el día número diecisiete se les pidió a un grupo de los astronautas que se quitaran las antiparras convexas por un día, y que luego se las volvieran a colocar hasta llegar a los treinta días: en este caso, sus cerebros no invirtieron la imagen. Así fue que descubrieron que cualquiera que rompiera el hábito durante sólo un día durante esos treinta días iniciales debía comenzar de cero al día siguiente.

En síntesis: nuestro cerebro está preparado para ser reprogramado y no le toma una vida entera hacerlo: se trata de treinta días consecutivos, constantes, sin interrupciones ni excusas. Te invitamos a ponerte las antiparras convexas por los próximos treinta días, con las siguientes prácticas que son parte de esta estrategia para reprogramar la mente.

REPROGRAMAR LA MENTE A TRAVÉS DE PREGUNTAS

Si no te haces las preguntas correctas, no obtendrás las respuestas correctas. Una buena pregunta con frecuencia apunta hacia su propia respuesta.

EDWARD HODNETT

Es importante evaluar la calidad de las preguntas que nos estamos haciendo, pues la mente es como una computadora poderosísima y cuando le pedimos que busque una respuesta a una pregunta, suele encontrarla. «¿Por qué siempre tengo mala suerte en el amor?», «¿Por qué no bajo de peso de una buena vez?», «¿Por qué no podré organizar mejor mi tiempo?» son ejemplos de preguntas que llevan a nuestra mente a pensar en respuestas que nos alejan de nuestros objetivos: porque eliges mal tus parejas, porque comes demasiados hidratos de carbono, porque dejas todo para último momento.

Son respuestas que encuentra el cerebro a preguntas que hemos sembrado en él. No son soluciones, ni son alternativas de cambio, son respuestas. Pero el problema no está en las respuestas. Está en las preguntas. Las preguntas negativas generan respuestas negativas. En *coaching* decimos que las preguntas poderosas traen respuestas poderosas. Por eso, para programar tu mente para tener éxito en cualquier aspecto de tu vida, parte de esta estrategia consiste en aprender a cambiar tus preguntas.

El Dr. Joe Dispenza asegura que el cerebro tiene posibilidad de hacer nuevos cableados. Él dice que podemos forzar al cerebro a pensar con nuevos patrones y que, al hacerlo, estamos creando una nueva mente. Explica que, si lo repetimos una y otra vez, el proceso de aprendizaje de lo que estamos reiterando empieza a ser simple y a automatizarse, comienza a ser fácil, natural, y se vuelve subconsciente. «A través del proceso de conocimiento podemos cambiar el cerebro. Es buena idea examinar constantemente qué podemos cambiar dentro de nosotros. Si cada mañana nos planteáramos cuál es la mejor idea que podemos tener de nosotros mismos, tendríamos otro tipo de mundo», asegura Dispenza.

Una buena manera de comenzar nuestra mañana, inclusive antes de salir de la cama, es preguntarnos: «¿Cómo quiero ser hoy durante el día?» o «¿Qué actitud quiero cultivar hoy?»

El conferencista motivacional Anthony Robbins, destacado por Accenture como uno de los consultores de negocios más influyentes del mundo, enseña un ejercicio interesante, que te invitamos a hacer ahora mismo.

En este instante te pedimos que mires a tu alrededor y busques todo lo que puedas encontrar de color marrón, ¡busca la mayor cantidad de cosas color marrón ya! Deja de leer y mira a tu alrededor, por unos treinta segundos ¿Lo tienes? Ahora cierra los ojos y recuerda todo lo que viste de color rojo. Es muy probable que al cerrar los ojos vieras más cosas marrones que rojas. Ahora vuelve a mirar a tu alrededor y esta vez, identifica la mayor cantidad de cosas que haya a tu alrededor de color rojo... Es muy probable que ahora hayas encontrado muchas más cosas color rojo. ¿Por qué encontraste más cosas de color rojo esta vez? Porque lo estabas buscando. Encontramos aquello en lo que nos enfocamos. Y lo curioso, dice Robbins, es que a veces lo encontramos aun cuando no esté allí: ¿hubo algo *bordeaux* a lo que llamaste «rojo» sólo para poder contar más cosas?

Este ejercicio demuestra que cuando estamos buscando algo conscientemente, nuestro cerebro lo encuentra: si busco algo positivo, lo encontraré; si busco algo negativo, también. Nuestro cerebro dispone de una red neuronal que nace en la base o tallo del encéfalo, que conecta diversas partes del cerebro. Esta red, conocida como S.A.R (Sistema de Activación Reticular —ascendente y descendente —) tiene varias funciones, como el control del sueño y la vigila y la capacidad de enfocarse conscientemente en algo. Actúa como un filtro que permite que pasen algunos estímulos, no todos, para evitar que se recargue el sistema. Por ejemplo, si pienso que tengo ganas de comer comida italiana y salgo de mi casa preguntándome dónde se podrá comer comida italiana cerca de aquí, y de pronto descubro que había varios lugares cerca de mi casa que ofrecían ese tipo de comida, pero que nunca antes había visto y recién ahora los veo, ¿estaban allí antes? Sí, pero no los veía. Sólo llegan como estímulos visuales en el momento en que mi cerebro está preparado para verlos. Sólo los veo cuando empiezo a buscarlos. Una manera de «preparar a mi cerebro para verlos» es formulándole buenas preguntas. Así actúa el Sistema de Activación Reticular.

Por los próximos treinta días, elige al menos una pregunta poderosa por día. Puedes comenzar tu día preguntándote: «¿Cuál es la mejor idea de mi mismo que puedo tener hoy?» Antes de cerrar los ojos y dormir a la noche, también puedes formularte una pregunta poderosa. Está demostrado que lo último que pensamos, leímos, miramos en la TV o conversamos antes de dormir, ejerce un efecto muy poderoso en la mente subconsciente mientras descansamos. Pasamos entre un cuarto y un tercio de nuestra vida durmiendo. Podemos empezar a aprovechar mejor todo ese tiempo. En lugar de terminar tu día mirando las noticias o teniendo una discusión con tu pareja o un pensamiento preocupante, aprovecha el poder de tu mente para hacerle una pregunta. Si hay un tema que te preocupa, puedes preguntarte: «¿Cuál será la mejor solución para esto?», «¿Cómo podré lograr aquello?» Si no tienes ningún tema en particular para resolver y simplemente quieres descansar mejor, puedes hacer la prueba de irte a dormir con alguna de estas tres preguntas: «¿De qué te sientes orgulloso?», «¿Qué hace que sientas gratitud?», «¿Qué te genera entusiasmo?»

Hacemos que nuestro mundo tenga significado a través del coraje de nuestras preguntas, y de la profundidad de nuestras respuestas.

CARL SAGAN

¿Qué es la autocompasión? ¿Es tener lástima de uno mismo? ¡No! ¡Es saber qué hacer en lugar de autocriticarnos! ¿Es algo femenino? No, de hecho hoy es una palabra muy usada en el mundo del *management* y del deporte de alto rendimiento. La autocompasión es una práctica, es una manera de relacionarse con uno mismo que nos lleva al éxito. Es diferente a la autoestima, que implica una autoevaluación de la propia valía. Hay quienes piensan que la mejor manera de alcanzar objetivos es siendo duros con ellos mismos y temen que al desarrollar la autocompasión perderán toda su motivación para el éxito y pasarán a ser conformistas. Numerosas investigaciones rigurosas, como la publicada por la Universidad de Calgary, dan cuenta de que, muy por el contrario, la autocompasión está asociada con una mayor iniciativa y motivación para el desarrollo y crecimiento. Como las personas autocompasivas no son tan duras consigo mismas cuando se equivocan, aprenden mucho más de sus errores. Si estás pasando por un momento de estancamiento o desmotivación, quizás aquí encuentres una práctica muy valiosa.

Kristin Neff, investigadora especializada en el tema de autocompasión, descubrió que un alto nivel de autocompasión está directamente vinculado a un nivel mayor de bienestar personal: mayor felicidad y optimismo, más facilidad para los vínculos sociales, y menores niveles de ansiedad, depresión y miedo al fracaso.

La idea de la autocompasión es relativamente nueva en las culturas occidentales, pero ha existido en las culturas orientales por cientos de años. Neff identifica los tres componentes principales de la autocompasión:

- Ser amable con uno mismo: es la práctica de ser comprensivo con uno mismo en lugar de ser excesivamente crítico o duro. Cuando practicamos la amabilidad con nosotros mismos, nuestra conversación interna se parece a la que tendríamos con un amigo querido: estimulante, comprensiva y amorosa.
- Recordar que no somos los únicos que cometemos errores, implica tomar conciencia de que todas las personas cometen errores, tienen aspectos de sus vidas para mejorar y experimentan fracasos o frustraciones. Cuando recordamos que no somos los únicos que cometemos errores, ganamos perspectiva sobre nuestra propia vida en lugar de aislarnos creyendo que nuestros fracasos nos convierten en personas poco valiosas.
- Estar presentes: solemos estar más pendientes de nuestro pasado («Me olvidé de llamar a mi hermano», «Me quedo pensando en lo que pasó ayer y me angustio», «El año pasado a esta altura...») y de nuestro futuro («Esta noche tengo que imprimir ese trabajo», «Mañana voy a ir a la reunión vestido de tal forma») y pasamos poco tiempo realmente presentes. Cuando estamos presentes, podemos reconocer pensamientos y emociones que no nos hacen bien, con aceptación y posibilidad de cambio.

La autocompasión: un antídoto contra la conversación interior negativa

Una vez vino a vernos Jorge, director comercial de una empresa de tecnología. Nos contó que estaba sintiéndose muy desmotivado con su trabajo, aun cuando le iba bastante bien. Después de investigar un poco, nos dimos cuenta de que era una persona con una fuerte tendencia a la conversación interior negativa. Jorge había puesto un gran esfuerzo en el armado de la presentación de un nuevo producto, que estaban a punto de lanzar al mercado. Para esto había invitado a muchos de sus clientes y a casi toda la compañía. Apenas terminó su presentación, ésta fue su conversión interna negativa: «No lo hice bien. Los *slides* pasaron demasiado rápido, el sonido del micrófono falló dos veces y no supe mostrar lo bueno que es este producto. No entiendo cómo es que hago estas presentaciones hace tanto tiempo y me sigo equivocando, debería hacerlas otra persona». Después de enseñarle una sencilla

técnica de autocompasión, le pedimos que hiciera el ejercicio de hablarse a sí mismo como si estuviese en ese momento nuevamente, esta vez desde la autocompasión.

Conversación interior desde la autocompasión: «Qué bueno que pude presentar este producto y convocar a tantos clientes para escuchar. El sonido no estuvo del todo bien, pero a pesar de todo logré mantener el nivel de atención de la audiencia. Creo que estuve bastante bien explicando las cualidades del producto, voy a pedir *feedback* a alguien de mi equipo a ver si hay algo que pueda hacer mejor en la próxima presentación comercial».

¿Cómo podemos desarrollar nuestra autocompasión?

La autocompasión es una práctica que puede cambiar mucho la manera en que nos percibimos a nosotros mismos. Carol Dweck, psicóloga de la Universidad de Stanford, descubrió que cambiando la imagen que tenemos de nosotros mismos podemos cambiar radicalmente nuestras emociones y nuestros resultados.

Uno de los principios del *coaching* es que las palabras crean realidades: lo que pensamos y decimos afecta nuestras emociones y percepciones, y esto repercute en nuestras acciones. Por eso es importante poner especial atención a cómo hablamos con nosotros mismos, pues eso afecta nuestra percepción de todo: de lo que somos capaces de hacer, de los resultados que obtenemos y hasta de las personas que nos rodean.

Una manera práctica de desarrollar la autocompasión es imaginar lo que le diríamos a un amigo querido que está en una situación similar. Casi todos sabemos de qué manera ser amables, compasivos, motivadores con un amigo para ayudarlo a ganar perspectiva y a no ser tan duro consigo mismo.

Hay quienes se sienten extraños al hablarse a sí mismos intencionalmente o creen que hablarse a uno mismo es sinónimo de desequilibrio mental. Meichenbaum, citado por Coulson y la Universidad de Calgary, dice que las personas están constantemente hablándose a sí mismas en el instante en el que piensan acerca de algo, solucionan problemas, hacen planes o recuerdan experiencias del pasado. Las investigaciones han demostrado que la conversación interior puede modificar el estado de ánimo, la autoestima, la ansiedad, la motivación, la performance deportiva, etcétera.

Como el aprendizaje de cualquier nueva habilidad, pasar de la crítica interior a un diálogo interior de autocompasión requiere de práctica. Lo bueno es que nuestra habilidad para cambiar ya no está en duda. La neuroplasticidad de nuestro cerebro significa que, a través del aprendizaje y del esfuerzo, podemos cambiar y mejorar.

El secreto que cambió la carrera de Roger Federer

¿Qué le permitió a Roger Federer pasar de ser un gran tenista a llegar a ser el número uno del mundo? Aun teniendo un juego excelente, Roger solía perder cuando se enfrentaba con alguien como Lleyton Hewitt, o con otros de su talla... ¿Cómo logró superarse? En una conferencia de prensa que dio en Shangai en 2006, Federer explicó su secreto.

Él se dio cuenta de que para transformarse en un campeón, tenía que aprender a pensar como un campeón, que cuando un partido se ponía difícil y parecía que iba a perder, ése era el momento para que él siguiera pensando que podía ganar. Que lo que tenía que entrenar no era sólo su juego, sino su mente, especialmente su conversación interna. Que la forma concreta de hacerlo mientras jugaba era no criticarse jamás, asegurarse que el diálogo interior que todo el tiempo estaba ocurriendo en su mente fuera positivo y optimista, en lugar de crítico y negativo.

Lo interesante del caso Federer —que logró dominar su mente a través de la observación del diálogo interior— es que justamente él no fue siempre así, sino todo lo contrario. De chico tenía estallidos de enojo cada vez que perdía un partido de tenis: rompía raquetas contra el suelo y se insultaba a sí mismo. Sus padres, al mirarlo desde la tribuna, no podían comprenderlo. Hoy, al verlo en los *courts* de tenis más prestigiosos del mundo, advertimos en él una calma, una concentración y casi una frialdad que son la marca distintiva que lo han llevado alcanzar el primer lugar de la historia en títulos de Grand Slam (15), y ser el único de la historia en ganar cinco veces consecutivas dos torneos distintos de Grand Slam (Wimbledon 2003-2007 y US Open 2004-2008).

En los próximos treinta días te invitamos a realizar la práctica de la conversación interior autocompasiva, cuando te pesques teniendo un estallido interior o simplemente una conversación interna negativa.

REPROGRAMAR LA MENTE A TRAVÉS DE LA AUTOSUGESTIÓN

Después de examinar las filosofías, las teorías y los métodos que se practican para influenciar el comportamiento humano, me sorprendí al aprender la simplicidad de un solo hecho: te transformarás en lo que más pienses, tu éxito o tu fracaso en todo, pequeño o grande, dependerá de tu programación, lo que aceptes de otros y en lo que te digas cuando te hablas a ti mismo. No se trata de una teoría del éxito; es un hecho simple pero poderoso. Ni la suerte ni el deseo tienen algo que ver. Y no lo afecta el creerlo o no. El cerebro simplemente cree lo que más le decimos. Y lo que le digas acerca de ti será lo que creará. No tiene alternativa.

SHAD HELMSTETTER

Nuestra mente es, en muchos aspectos, como un niño. Nuestro subconsciente es supersensible a la sugestión y no tiene capacidad de discernir entre lo verdadero y lo falso. Por eso decimos que es como un niño, que cree a pie juntillas cualquier cosa que le digamos, sin posibilidad de contra argumentar, cuestionar o dudar a favor o en contra, simplemente «se lo cree». Por eso podemos elegir qué hacerle creer a través de la sugestión. Pero ¿qué es exactamente la sugestión?

De acuerdo con los investigadores Maryanne Garry y Robert Michael, en colaboración con Irving Kirsch de la Universidad de Harvard, la sugestión tiene una influencia mucho mayor de lo que creemos en nuestros procesos de pensamiento, en las acciones que llevamos adelante y en nuestra vida cotidiana.

«Una vez que anticipamos la ocurrencia de un resultado específico, nuestros pensamientos y comportamiento ayudarán de hecho a que dicho resultado se produzca», escriben los investigadores. Son las propias expectativas de que algo suceda lo que hace que finalmente ocurra. En sus investigaciones, estos psicólogos se preguntan «si tanto un tratamiento como una sugestión pueden llevar a resultados similares, ¿cuál es la diferencia entre ambos?» El efecto placebo y el efecto nocebo

son un claro ejemplo del poder de la sugestión.

El efecto placebo

Los médicos conocen el efecto de los placebos: píldoras de azúcar o píldoras inocuas sin químicos curativos. Sin embargo, los pacientes a los que se les dice que son medicamentos poderosos suelen mostrar mejorías sorprendentes. Al respecto, Colin Rose da cuenta de un estudio realizado con pacientes de úlceras sangrantes. Para la investigación, dividieron a los pacientes en dos grupos: a uno se le dijo que se les iba a suministrar una droga que les produciría alivio inmediato; al otro grupo se le dijo que les darían una droga en fase experimental, cuyos efectos aún no se conocían a ciencia cierta. En realidad, ambos grupos recibieron la misma droga. El 75% del primer grupo mostró mejorías y sólo un 25% del otro grupo evolucionó positivamente. La única diferencia fue la expectativa plantada en las mentes de los pacientes.

El placebo funciona porque la mente subconsciente busca formas de confirmar que lo que creemos sucederá. Como explica el divulgador científico Eduardo Punset, si el efecto placebo existe, es porque hay circuitos cerebrales que lo generan: «Hay un circuito en nuestro cerebro que se activa cuando creemos que una terapia concreta va a dar resultado». Si nos dan un remedio que es inocuo y da resultado, es por la confianza y por la fe en que funcionará, y también porque la sugestión positiva dada con determinación activa esos circuitos cerebrales que inician la curación.

El efecto nocebo

Si pensamos que nos vamos a enfermar o a empeorar, es altamente posible que suceda: éste es el llamado «efecto nocebo», que ha sido objeto de estudio del Dr. Winifred Hauser, profesor asociado de medicina psicosomática del Klinikum Saarbrücken en Alemania. El efecto nocebo es lo opuesto al placebo, pero el mecanismo es el mismo: se inunda la mente de una poderosa sugestión. Las investigaciones llevadas a cabo por Hauser y su equipo acerca del efecto nocebo aparecieron recientemente en un informe publicado en el *Journal Deutsches Arzteblatt International*. Allí se explica que los pacientes son muy receptivos a las sugestiones negativas de sus médicos, especialmente en situaciones que se perciben como complicadas: cirugías, enfermedades graves, accidentes. El informe realizado por este investigador revela que el personal médico puede desencadenar problemas mayores al enfatizar lo negativo —«Usted es un paciente de alto riesgo»—, siendo incierto —«Este medicamento tal vez lo ayude»— o también minimizando la situación —«No tiene por qué preocuparse»—.

La recomendación del estudio es que los pacientes no necesitan toda la información negativa de lo que les puede suceder. «Tenemos que considerar reducir la cantidad de información negativa por los potenciales efectos negativos... No sólo por el poder de las palabras negativas usadas por los médicos y enfermeras, sino por el poder del pensamiento negativo y el miedo de los pacientes», plantea Hauser.

Más allá de lo que hagan los médicos o profesionales de la salud, la pregunta es qué podemos hacer nosotros para usar el poder de la sugestión a nuestro favor. La idea sería ser lo más conscientes que podamos de lo bueno y lo malo que nos toque vivir, pero al mismo tiempo estar dispuestos a prestarle mucha atención a lo bueno, de manera que eso forme una imagen poderosa, una fuerte sugestión positiva, y no enfocarnos tanto en lo malo que pueda acontecer. La mente puede ser una herramienta poderosa para los tratamientos, pero somos nosotros, y no el médico u otra persona, quienes tenemos que aprender a usarla.

Cuando la sugestión puede salvarnos la vida

En el film *La vida es bella* se cuenta la conmovedora historia de Guido, Dora y su hijo Giosuè en la época del nazismo. El día del cumpleaños de Giosuè, Guido y su hermano son detenidos por ser judíos. Aunque Dora no es judía, pide ir con ellos para seguir junto a su familia, pero al llegar al campo de concentración son separados. Guido le hace creer a su hijo que todo lo que están viviendo es sólo un juego, donde al primero en ganar 1000 puntos le darán un tanque verdadero.

La forma de ganar los puntos era no llorar, no pedir comida y no ver a su mamá, y la forma de ganar puntos extras era escondiéndose de los guardias. Guido logra ocultar la durísima realidad inundando la mente de su hijo de una fantasía maravillosa: cuando los niños van desapareciendo, Giosuè cree que es porque están escondidos para conseguir puntos extra; cuando los guardias los tratan mal, es porque ellos quieren ganar. La esperanza de volver a ver a su madre y regresar a su casa con el premio —el tanque— le da fuerzas para resistir. *La vida es bella* es una historia de horror y muerte, y también de amor y vida, en la que un niño sobrevive porque cree a pie juntillas la maravillosa fantasía que su padre le cuenta.

Nuestra mente subconsciente es como ese niño. Podemos elegir qué pensamientos y expectativas sembrar allí. Pueden salvarnos la vida, la pareja, el trabajo, el estado de ánimo, la relación con los demás y con nosotros mismos.

Cuando la autosugestión nos juega en contra

*Una vez que el subconsciente acepta una idea,
comienza a ejecutarla.*

J. MURPHY

Si a través de la autosugestión somos capaces de generar resultados extraordinarios, también podemos desencadenar efectos desastrosos. Esto va en línea con la profecía de autocumplimiento sobre la que teorizó el sociólogo estadounidense Robert K. Merton: tememos que algo suceda, aparentemente hacemos todo por evitarlo —o al contrario, subconscientemente lo propiciamos— y, finalmente, termina sucediendo. ¿Alguna vez te pasó?

Nuestro colega y amigo Jack Canfield, uno de los *coaches* más influyentes de los Estados Unidos, cuenta el caso de Nick Sitzman, un trabajador del ferrocarril que era un hombre responsable, con una familia a la que amaba y cuidaba. Un día, por accidente, Nick quedó encerrado en un vagón frigorífico. Llamó a los gritos a sus compañeros, pero no había nadie, pues todos se habían retirado una hora antes para celebrar el cumpleaños de su capataz. Nick entró en pánico, sabía que dadas las condiciones de frío en ese vagón frigorífico sería imposible sobrevivir. Gritó hasta que la resignación lo venció, nadie lo iba a oír. Fue entonces que decidió dejar grabado en el suelo de madera un testimonio de lo que le había sucedido: «Hace tanto frío que el cuerpo se me está entumeciendo. Si sólo pudiera dormir. Puede que éstas sean mis últimas palabras». Al día siguiente, cuando sus compañeros abrieron las puertas del vagón, encontraron a Nick muerto. Al practicarle la autopsia, tal como era predecible, se comprobó que la muerte había sido por congelamiento. Pero también se comprobó que la temperatura interior del vagón era de 13 grados centígrados ya que ese vagón frigorífico, ese día, ¡estaba fuera de servicio! Nick había inundado su mente subconsciente de pensamientos desesperados de frío y muerte. Y murió como si se hubiera congelado por el frío del vagón.

Los efectos de la sugestión en el aprendizaje

El poder de la sugestión no sólo tiene efectos en la salud, sino en el aprendizaje, por producir el desbloqueo de las sugestiones negativas acerca de que hay algo que no podemos realizar o aprender. Colin Rose, estudioso del método llamado «Aprendizaje Acelerado», explica que estas sugestiones negativas se forman en edad temprana. En nuestra experiencia como educadoras, hemos comprobado una y otra vez que personas de todas las edades y contextos necesitan que se les dé una fuerte sugestión positiva para permitirse mostrar o desarrollar talentos que a veces ni ellos mismos saben que tienen. A veces alcanza con que alguien vea algo bueno en ti y te lo destaque para que eso se siembre en tu subconsciente como una sugestión positiva, y luego tú actúes en consecuencia.

Un ejemplo es lo que hacíamos con nuestros alumnos de maestría universitaria, a quienes les pedíamos al finalizar la materia que presentaran un trabajo grupal muy desafiante, que diera cuenta de todo lo aprendido en la cátedra. Debían presentarlo en forma escrita, siguiendo estándares académicos altos y, a la vez, en forma oral, con una presentación grupal que fuera «cautivante». Aunque todos eran graduados de carreras universitarias, y varios tenían puestos en empresas de renombre, muchos de ellos jamás habían hablado en público, y es más, algunos tenían casi pánico a hacerlo. Y todos los años, indefectiblemente, el resultado frente a tamaño desafío era el mismo: extraordinario. ¿Cómo lográbamos que en un muy corto tiempo estas personas logaran un resultado que siempre era sorprendente, tanto para ellos como para nosotras? Lo que hacíamos era sembrar en ellos una fuerte sugestión positiva: el primer día, al explicarles en qué consistiría el trabajo final, les decíamos: «Sabemos que harán un trabajo tan extraordinario que ustedes mismos se sorprenderán».

Cuando somos niños y nos plantan sugestiones negativas en el subconsciente diciéndonos cosas como «No puedes trabajar con los números», «No sabes dibujar», «Eres un desastre con la ortografía», «No te sabes organizar», las creemos y terminamos actuando en consecuencia. Si creo que soy un desastre en matemáticas, difícilmente pueda planificar los tiempos de ejecución de un trabajo grupal; si creo que soy malísimo en redacción, no podrán contar conmigo para que escriba nada, y así sucesivamente. Lo genial es que las investigaciones han demostrado que dichas sugestiones negativas pueden ser anuladas si se opone, con igual firmeza, una sugestión positiva dada con determinación.

Uno de los pioneros en investigar el efecto de la sugestión en el campo del aprendizaje fue el Dr. Georgi Lozanov, prestigioso psicólogo y médico, investigador de la Universidad de Sophia. Su método, llamado «Sugestopedia» o la versión norteamericana traducida como «súper aprendizaje» o «aprendizaje acelerado», sostiene que utilizando el poder de la sugestión positiva se puede acelerar el ritmo de aprendizaje de tres a diez veces. Para demostrarlo claramente, Lozanov aplicó su método al aprendizaje de idiomas y, por ejemplo, comprobó que estudiantes de la Universidad de Iowa lograron aprender en tres meses de español, lo que normalmente les tomaría un año. Principiantes totales lograban aprender novecientas palabras de francés por día. Estos datos y muchos otros aparecieron publicados en el libro *Super learning*.

Desde nuestro punto de vista, uno de los principios más importante del método Lozanov es el siguiente: eliminar la idea de que tu habilidad es limitada. Esta idea está alimentada por sugestiones negativas que provienen de la cultura en la que vivimos, y principalmente de los sistemas educativos. Es importante reemplazarla por una sugestión poderosa y positiva acerca de nuestra capacidad.

Cuando la sugestión positiva hace despertar el talento

¿Hasta dónde puede llegar la influencia de la sugestión positiva de una sola persona? Julio Bocca llegó a ser uno de los más grandes bailarines de la Argentina y del mundo entero. Convocado por el

mismísimo Mikhail Baryshnikov, se convirtió en el principal bailarín del American Ballet Theatre. Nacido en Argentina, hijo de una madre soltera, criado en un hogar de clase media baja, tenía poco de su lado como para soñar tan alto. Julio Bocca no conoció a su padre, pero tuvo a su lado a alguien que siempre creyó en él, desde un principio: su abuelo Nando. El abuelo Nando, a su vez, tenía un sueño: ver a su nieto convertirse en uno de los mejores bailarines del mundo. Julio lo hizo realidad. Apenas cumplidos sus dieciocho años, contra todos los pronósticos y superando aun sus propias expectativas, fue nombrado mejor bailarín del mundo y obtuvo la medalla de oro en la competencia internacional de ballet en Moscú.

Al preguntarle qué lo motivaba cuando las cosas no salían bien, Julio Bocca dijo: «Fue la voz del abuelo Nando. Fue su confianza, su fuerte convicción, su amor». Su abuelo se valió de sus habilidades como albañil para construirle a Julio un estudio en la parte trasera de su casa. Desde allí miraba a su nieto aprender de su primera maestra, su mamá. Siempre aplaudía y le decía: «Serás uno de los mejores bailarines, Julio, serás el bailarín principal un día». Así el abuelo Nando sembró una sugestión muy positiva en la mente de su nieto. Y no se equivocó.

Por los próximos treinta días, elige al menos una sugestión positiva que quieras repetirte cada vez que sientas que estás remando contra la corriente. Recuerda que las palabras que nos decimos a nosotros mismos no son inocentes, no se las lleva el viento y, de hecho, quedan sembradas en nuestra mente. Si seguimos usando frases que nos autodescalifiquen —«No puedo», «No me sale», «Nunca fui bueno para...», «Ya no tengo edad para...»—, seguiremos cosechando acciones en línea con esas sugerencias negativas. ¡Pero podemos elegir hacer todo lo contrario!

REPROGRAMAR LA MENTE A TRAVÉS DE LA VISUALIZACIÓN

*Para atraer cualquier cosa a tu vida, imagina que
ya estás allí.*

RICHARD BACH

Colin Rose explica que la mejor manera de acceder al subconsciente es a través de las ondas cerebrales denominadas *alpha*, que son las que emitimos cuando estamos muy relajados, cuando sin estar dormidos tampoco estamos plenamente activos. De hecho, cuando estamos completamente despiertos y alertas —si estamos conversando, trabajando, o intentando solucionar un problema—, lo más probable es que estemos bajo la frecuencia de ondas cerebrales beta, que son muy veloces y son muy útiles para hacer que estemos plenamente activos durante el día, pero inhiben el acceso a niveles más profundos de la mente. ¿Cómo activar las ondas cerebrales alpha para acceder a niveles profundos de la mente? El especialista en aprendizaje acelerado Terry Wyler Webb dice que muchas personas lo hacen través de la meditación, ejercicios de relajación o respiración. Y que también, como explicamos en nuestro libro *Confianza total*, estas ondas alpha pueden generarse escuchando ciertos tipos de música. Las investigaciones han demostrado que puede lograrse a través de la música barroca, ya que tiene de sesenta a setenta compases por minuto, lo que es idéntico a las ondas cerebrales alpha.

Una manera muy eficaz de modificar la imagen de nosotros mismos o de acercarnos a nuestros objetivos es activar el poder de la visualización, es decir, de cerrar los ojos e imaginar eso que queremos alcanzar como si ya lo hubiésemos alcanzado. Hay dos momentos en el día que son ideales para hacer unos minutos de visualización. Uno es apenas estás despertándote —o un instante después de meditar u rezar/orar—, pues allí tienes activadas las ondas cerebrales alpha. El otro momento es

cuando estás por quedarte dormido a la noche, ya que, como hemos mencionado anteriormente, las investigaciones de las neurociencias han demostrado que aquello que uno lee, mira, y de lo que habla cuarenta y cinco minutos antes de dormir es lo que más procesa la mente subconsciente durante toda la noche —excepto cuando ha habido un evento muy fuerte emocionalmente durante el día, como por ejemplo chocar tu coche—.

Por los próximos treinta días te proponemos que por la mañana, un instante antes de salir de la cama, cierres los ojos y brevemente imagines cómo te gustaría que fuese ese día. Puedes repetir lo mismo justo antes de ir a dormir: visualizar en detalle cómo quieres que sea el día siguiente. Esto es una preparación para la práctica de visualización de objetivos que te enseñaremos a hacer en el capítulo seis de objetivos.

REPROGRAMAR LA MENTE PARA EL ENTUSIASMO

El cirujano y autor español Mario Alonso Puig afirma que el ser humano debe reinventarse para no morir. Él mismo lo hizo el día que decidió cambiar el bisturí por la palabra, aunque todos le dijeran que era una locura. Reinventarnos implica salir de nuestra zona de comodidad, ponernos en contacto con nuestros deseos y sueños y estar dispuestos a atravesar el miedo que significa explorar lo desconocido. Sin embargo, nada de esto es posible a menos que estemos preparados para reprogramar nuestra mente. Una de las claves del éxito es ponernos en contacto con aquellas cosas —ideas, proyectos, personas— que estimulen nuestro entusiasmo. Esto es fundamental porque, como dijo el filósofo norteamericano Emerson, nunca se ha logrado nada grande sin entusiasmo.

Alonso Puig afirma: «Hoy sabemos que la confianza en uno mismo, el entusiasmo y la ilusión tienen la capacidad de favorecer las funciones superiores del cerebro. La zona prefrontal del cerebro, el lugar donde tiene lugar el pensamiento más avanzado, donde se inventa nuestro futuro, donde valoramos alternativas y estrategias para solucionar los problemas y tomar decisiones, está tremendamente influida por el sistema límbico, que es nuestro cerebro emocional. Por eso, lo que el corazón quiere sentir, la mente se lo acaba mostrando». Y nosotras agregaríamos «si nos damos permiso para hacerlo». Una de las formas de alentar ese permiso es conocer los últimos descubrimientos de la ciencia a propósito de lo que estimula o destruye el sistema inmunitario.

Una nueva rama de la medicina, la psiconeuroinmunoendocrinología, estudia la conexión que hay entre la palabra, el pensamiento y la fisiología. Se ha demostrado que la forma de pensar y de hablar es capaz de producir cambios físicos en las personas. Para que una persona tenga ganas de hacer el esfuerzo de entrenar su mente o reprogramarla para ver lo bueno, enfocarse en lo positivo y no centrarse en lo negativo, a veces basta con que tenga este dato suministrado por el Dr. Puig: un minuto entreteniendo un pensamiento negativo deja al sistema inmunitario en una situación delicada durante seis horas.

Reprogramar la mente, sacándola del enfoque en lo negativo, a veces es tan sencillo como centrarse en la respiración, un recurso que está a la mano de todos. La respiración abdominal aumenta la secreción de la serotonina, un neurotransmisor muy importante en la toma de decisiones y en el estado de ánimo, un regulador de los estados de ira y agresión, del sueño y del apetito; y también aumenta la secreción de endorfinas que son moduladores del dolor y promueven estados de calma y bienestar. También se puede lograr prestando atención a nuestro diálogo interior: lo que nos decimos particularmente cuando las cosas salen mal. ¡Las palabras contienen energía que afecta nuestra fisiología! Según Alonso Puig: «Se ha podido fotografiar con tomografía de emisión de positrones

cómo las personas que decidieron hablarse a sí mismas de una manera más positiva, específicamente personas con trastornos psiquiátricos, consiguieron remodelar físicamente su estructura cerebral, precisamente los circuitos que les generaban estas enfermedades».

A menos que reprogramemos la mente para descubrir la belleza de los desafíos y para despertar el entusiasmo, en piloto automático sólo veremos preocupaciones y obstáculos. Pero la belleza está en los ojos del que mira, y esos ojos, es decir, esa mente, se puede entrenar formando nuevos hábitos, nuevas maneras de pensar, de sentir y de actuar.

*Todo ser humano, si se lo propone, puede ser el
escultor de su propio cerebro.*

SANTIAGO RAMÓN Y CAJAL

LAS 25 IDEAS PARA RECORDAR DE ESTE CAPÍTULO

1. Cambiando actitudes de la mente, podemos cambiar resultados externos en nuestra vida.
2. Tenemos una mente supersensible a la sugestión, que cree a pie juntillas lo que le decimos.
3. El efecto placebo funciona porque la mente busca confirmar lo que imaginamos o creemos que sucederá.
4. Si pensamos que nos vamos a enfermar o empeorar, es altamente posible que suceda.
5. Uno de los principios más importantes es eliminar la idea de que tu habilidad es limitada.
6. Las sugestiones negativas que nos plantan de niños las creemos y luego, en consecuencia, las actuamos.
7. Una sugestión positiva, dada con determinación, puede revertir una sugestión negativa.
8. Muchas de nuestras ambiciones frustradas están ligadas a nuestras creencias limitantes.
9. Podemos modificar nuestros estados emocionales al trabajar sobre nuestros pensamientos y creencias.
10. Para hacer consciente una creencia limitante es importante prestar atención al diálogo interior.
11. Nuestra mente piensa en imágenes. La imagen mental de nosotros mismos condiciona nuestras acciones.
12. Para detectar una creencia que te esté limitando, ¿qué te dices a ti mismo? ¿Qué creencia podrías usar para reemplazarla?
13. Nuestro cerebro está preparado para ser reprogramado en treinta días de acción consecutiva.
14. Se necesitan treinta días para crear nuevos caminos neuronales en el cerebro y para desarrollar un nuevo hábito.
15. Recuerda evaluar qué tipo de preguntas te estás haciendo: la mente es como una computadora y, cuando le pides que busque una respuesta, suele encontrarla. ¡Realiza buenas preguntas!
16. Una buena manera de comenzar la mañana es preguntarte: «¿Cómo quiero ser hoy durante el día?» y «¿Qué actitud quiero cultivar?»
17. Si hay algún tema que te esté preocupando, al irte a dormir puedes preguntarte: «¿Cuál será la mejor solución?».
18. Recuerda que la mente se queda procesando aquello en lo que pensamos los últimos cuarenta y cinco minutos antes de dormir. Evita mirar noticias, tener una discusión o pensar en preocupaciones en ese momento.
19. Como las personas autocompasivas no son tan duras consigo mismas cuando se equivocan,

aprenden mucho más de sus errores.

20. Los tres componentes principales de la autocompasión son: ser amable con uno mismo, recordar que no somos los únicos que cometemos errores y estar presentes.
21. La visualización —imaginar eso que quieres para tu vida— es una manera muy eficaz de modificar la imagen de uno mismo.
22. Una de las claves del éxito es ponerte en contacto con aquellas cosas —ideas, proyectos, personas— que estimulen tu entusiasmo.
23. La confianza en uno mismo y el entusiasmo tienen la capacidad de favorecer las funciones superiores del cerebro.
24. Un minuto alimentando un pensamiento negativo deja a tu sistema inmunitario en una situación delicada durante seis horas.
25. Reprogramar la mente sacándola del enfoque en lo negativo a veces puede ser tan sencillo como centrarse en la respiración. La respiración abdominal aumenta la secreción de serotonina y de endorfinas.

PASO 2

REVITALIZAR LA RELACIÓN CUERPO-MENTE

Una mente sana en un cuerpo sano es una descripción corta pero completa de un estado de felicidad en este mundo.

JOHN LOCKE

¿Cómo puede ser un día común en la vida de alguien como todos nosotros? Imaginemos que son las 6:45 am y suena el despertador. Con los ojos entreabiertos Eduardo sale de su cama y se ducha en cinco minutos. No tiene tiempo para desayunar, así que se tomará un café al llegar a la oficina. Al subir al coche ve que el tanque de nafta está casi vacío. Llega a la estación de servicio y, después de hacer la fila durante quince minutos, le dicen que se han quedado sin combustible. Carlos empieza a ponerse nervioso. Llegará tarde a la reunión, el tráfico esa mañana parece estar peor que nunca. Enciende la radio y anuncian que hay una protesta cerca de su oficina y que el caos vehicular durará toda la mañana. Finalmente llega a la reunión veinte minutos retrasado. A media mañana empieza a dolerle la cabeza. Se da cuenta de que no tuvo tiempo para el café, hace una pausa de diez minutos y lo toma junto con una aspirina y una medialuna. Inmediatamente se siente mejor. Empieza a responder los más de cincuenta *emails* que tiene pendientes de la semana anterior, pero el celular no deja de sonar, y eso hace que su habitual velocidad para responder se vea menguada. Cuando mira el reloj, ve que ya es hora del almuerzo de trabajo con el proveedor más importante que tiene. Comen mientras arreglan cuentas y Eduardo vuelve a la oficina para trabajar hasta las seis de la tarde. Hoy es el día que se junta con sus amigos a jugar al fútbol después del trabajo y ya empieza a disfrutarlo. Cuando está a punto de irse, el director del área lo llama. «Tenemos un problema, se ha caído el sistema informático de nuestro cliente más importante, necesito que vayas a ver qué pasó.» Eduardo llama a su mejor amigo y le dice que no podrá ir a jugar al fútbol. Se va de inmediato a la empresa a revisar el sistema, efectivamente el problema es importante. Trabaja allí hasta pasadas las nueve de la noche, cuando emprende la vuelta a su casa. Al llegar está tan cansado que no quiere cocinar, llama a su *delivery* de pizza favorito, se acomoda frente al televisor, pone las noticias de la noche, estira sus piernas, se abre una lata de cerveza y exclama en voz alta: «¡Esto es vida!» Pero ¿*eso es vida?*

Hasta hace un tiempo se creía que la salud era estar libre de enfermedades. Hoy ha surgido un nuevo concepto de salud, que va mucho más allá de la ausencia de la enfermedad y que está más en línea con la definición que daba el Dr. Williams: «La salud es la condición óptima que permite estar plenamente involucrado con la vida». Es un concepto de medicina preventiva, que implica la búsqueda del bienestar físico, mental y emocional. Una nueva visión pragmática que está sustentada en investigaciones recientes de diferentes ramas de las ciencias y que queremos compartir en este capítulo.

Este capítulo no será un decálogo de cosas para hacer y cosas para dejar de hacer. Tampoco será un discurso tedioso de cuestiones relacionadas a la salud que ya sabemos pero no aplicamos. Ni será un estudio exhaustivo de cada tema. Será un puntapié motivador para hacer cambios simples que producen resultados impresionantes. Cuando nosotras empezamos a investigar estos temas y los pusimos en práctica, vimos cómo nuestro bienestar físico, mental y emocional crecía día a día. Te invitamos a descubrir qué estrategias puedes empezar a aplicar a tu propia vida para incorporar algunos nuevos hábitos y experimentar cambios que te sorprenderán.

Jack Canfield dice que hasta un 90% de nuestro comportamiento de todos los días se rige por hábitos. Desde el momento en que nos despertamos hasta que nos vamos a dormir, hacemos cientos de cosas de la misma manera: la forma en que nos duchamos, desayunamos, nos vestimos, vamos al trabajo, ordenamos la casa, conducimos o preparamos la comida. Estos hábitos nos ayudan a liberar nuestra mente y a organizarnos rápidamente pues, si no tuviéramos varias conductas automatizadas, cada día tendríamos que pensar y decidir cómo hacer cada movimiento, y eso sería agotador. Pero este funcionamiento también tiene su lado oscuro: los hábitos pueden hacer que quedemos estancados, repitiendo conductas que no nos sirven: no responder llamadas, navegar en internet demasiadas horas, evitar la actividad física, comer de más, fumar, criticar a otros, dormir poco, no tomar suficiente

agua...

«Tus hábitos determinan tus resultados», afirma Canfield. Desde esta perspectiva, en este capítulo te daremos muchas ideas nuevas para que elijas y las conviertas en nuevos hábitos. Recuerda que, como explicamos en el capítulo anterior, para que tu mente lo incorpore como algo natural a tu vida, necesitarás repetir la conducta durante por lo menos treinta días. De esa manera crearás un nuevo camino neuronal y será cada vez más fácil hacer eso nuevo que te propones.

*El éxito es cuestión de comprender y practicar
unos hábitos simples y específicos que siempre
conducen al éxito.*

ROBERT J. RINGER

LA CONEXIÓN CUERPO-MENTE

En 1972 el campo de las neurociencias se vio transformado para siempre cuando la joven científica Candace Pert y su equipo descubrieron el receptor opiáceo en el cerebro: la morfina interna de cuerpo. ¡Un descubrimiento revolucionario! El hallazgo de que nuestro cerebro está equipado para producir sustancias químicas que alivian el dolor, generan anestesia y brindan placer. Éste fue el inicio de una sucesión de descubrimientos de los opiáceos naturales del cuerpo llamados endorfinas y de otros receptores y neurotransmisores —las sustancias liberadas por las neuronas—.

¿Qué es un receptor? El receptor es como una cerradura química en la que encaja o entra una sustancia química, de la misma manera en la que encajaría una llave dentro de una cerradura. Pert explica que los receptores son bastante fluidos. Una célula nerviosa tiene millones de receptores vibrando en su superficie, y cada uno espera que alguna molécula pase por ahí y se fije. Cuando se juntan y se transforman en uno, el receptor cambia de forma, y ese cambio envía un mensaje a la célula. Pert dice: «Se llegó a descubrir que una clase pequeña de proteínas, llamada péptidos —incluyendo los opiáceos y la serotonina— regulan el comportamiento, el estado de ánimo y la salud». Estos hallazgos abrieron la comprensión al funcionamiento químico del cerebro y un nuevo campo de estudio de la medicina y la farmacología llamado psiconeuroinmunología, que da cuenta de la conexión cuerpo-mente y entiende que las emociones son una suerte de puente que une ambas partes.

La Dra. Pert es hoy una laureada neurocientífica, con más de veinticinco años de investigación y especialización, que explica esta conexión cuerpo-mente de una forma sencilla: «¿Por qué nunca me enfermo cuando voy a esquiar? Porque adoro el esquí y cuando voy a esquiar me siento llena de alegría y entusiasmo. El péptido norepinefrina o noradrenalina es una sustancia química que es estimulada por el entusiasmo, y el virus del resfrío usa los mismos receptores. Cuando estás lleno de alegría o entusiasmo, el virus no puede entrar en esos receptores. Por eso, la gente que está deprimida se enferma más seguido». En síntesis: podríamos pensar en el receptor de la célula como un espacio físico: si está ocupado con el péptido producido por el entusiasmo, no puede ser ocupado por el virus del resfrío.

Hay un aspecto que muestra cómo la mente afecta directamente al cuerpo, es tan llamativo que parece casi salido de una película de ciencia ficción. Cuando nosotras empezamos a estudiar el tema, nos pareció tan fascinante que incluso nos asombramos al comprobar cuán cierto es este descubrimiento de la Dra. Pert: ella afirma que la influencia más importante que podemos ejercer sobre nuestro cuerpo físico son nuestras expectativas. «Podemos usar nuestro libre albedrío para

cambiar nuestra forma de actuar, de percibir y sentir la realidad: es entonces cuando la vida se vuelve realmente divertida e interesante, sostiene ella.» ¿Alguna vez habías pensado que podíamos tener un efecto tan directo sobre nuestra salud? ¿Que modificando nuestras expectativas podemos modificar nuestra vida?

Hasta hace un tiempo nuestro cuerpo y nuestra mente parecían dos campos completamente distintos, y durante años ambos fueron tratados como dos entidades independientes. Pero a la luz de todos los descubrimientos recientes, hoy sabemos que el cuerpo y la mente no sólo no están separados, sino que no podemos entender ni tratar a uno sin el otro. Hoy sabemos también que nuestras ideas, creencias y expectativas influyen sobre nuestra salud y fisiología. Cuando nos estancamos, es porque tenemos ideas y creencias muy fijas acerca de nosotros mismos: tendemos a ver lo que ya hemos visto, hacer lo que ya hemos hecho y a pensar lo que ya hemos pensado.

¿Sabías que el cuerpo tiene un poder de autocuración extraordinario?

El Dr. Fabrizio Mancini, presidente de la Parker University de Dallas y autor del libro *The Power of Self-Healing*, nos cuenta el caso de Josh, un adolescente de dieciocho años que era fanático del snowboard. Una tarde, mientras estaba practicando su deporte favorito en el Buller Ski Resort cerca de Melbourne Australia, sufrió un grave accidente. Intentó hacer un salto muy arriesgado y a mitad de camino, en el aire, se dio cuenta de que no iba a alcanzar la otra rampa. Al golpear en el suelo, sintió un dolor inmenso, como si una ametralladora se hubiera descargado sobre su cuerpo. En ese instante supo que se había roto el cuello.

Lo llevaron a un hospital especializado en tratamientos de la columna, y el diagnóstico fue: «Si sobrevive, quedará cuadripléjico». Joshua sobrevivió y el cirujano lo puso en contacto con la realidad: «Ahora estás cuadripléjico, estás obligado a pasar el resto de tus días en una silla de ruedas, y por supuesto jamás volverás a practicar snowboard». La madre de Josh escuchó la conversación y se enfureció. «Doctor, somos gente positiva. Si no tiene nada positivo para decir, no diga nada», le dijo. Buscando una salida, la mamá de Josh mandó los estudios a otros médicos y llegó a un gran cirujano de columna del prestigioso Cedars-Sinai Medical Centre de Los Ángeles, pero su diagnóstico fue el mismo: Joshua estaba condenado a una silla de ruedas, jamás podría volver a caminar. Su madre continuó creyendo que Josh podría volver a caminar y le mostró horas y horas de video donde Josh se podía ver a sí mismo manejando su moto y esquiando. Le trajo su casco, su tabla de esquí, y puso esas cosas debajo de su nariz para que pudiera olerlas. Lo rodeó de fotos donde se lo veía practicando deportes extremos. Su objetivo era que Josh pudiera visualizar su retorno a todo lo que antes había tenido sentido en su vida.

La fe que la madre tenía en su capacidad de autocuración le dio a Josh la fuerza para visualizarse a sí mismo moviendo las piernas. Hacer eso en conjunto con una rutina de ejercicios y terapias empezó a dar resultados. En poco tiempo comenzó a mover el pulgar de su pie izquierdo. ¡Y fue un enorme logro! De allí lo llevaron a un centro de rehabilitación donde volvió a encontrar resistencia a su curación. ¡Es que Josh se había dañado la médula espinal! Los psicoterapeutas pensaban que su trabajo era hacer que él aceptara y se adaptara a su nueva realidad, pero Josh seguía repitiéndose que saldría de ese lugar caminando. Unos días antes de cumplir diecinueve años, finalmente lo dejaron ir: dobló su silla de ruedas, se puso de pie sin ayuda, tomó las muletas y dio sus primeros pasos. ¡Desafió el imposible!

Esto sucedió hace diez años. Aunque Josh hoy camina con una renguera en una pierna, con la ayuda de un aparato en su tobillo y una muleta, puede conducir su coche y su moto, y de vez en cuando también practica snowboard. Hay algo que aún deja estupefacto al cuerpo médico: las imágenes de las

sucesivas resonancias magnéticas siguen mostrando un daño de un 90% en toda la columna vertebral. Técnicamente Josh es cuadripléjico. Él afirma que su creencia en el poder autocurativo del cuerpo, que es la inteligencia innata que tiene el cuerpo de curarse a sí mismo, fue lo que lo ayudó a tener una recuperación tan increíble.

ESTRATEGIAS PARA TENER EL CUERPO Y LA MENTE EN CONDICIONES ÓPTIMAS

¿En qué nos diferenciamos nosotros de nuestros ancestros, los primeros seres humanos? ¡En tantas cosas! En muchos aspectos hemos evolucionado, la civilización ha traído muchas innovaciones, avances en la medicina, en la tecnología, en la educación, en la exploración de los mares y las estrellas, en investigación de toda índole... pero hay algo en lo que hemos retrocedido. Hay un aspecto puntual de nuestra vida moderna que es mucho peor que aquella que llevaban nuestros ancestros.

En esencia: ellos se movían. Y se movían mucho. Las investigaciones dan cuenta de que los hombres y mujeres de ese entonces caminaban un promedio de veinte kilómetros por día. Se movían para comer, para cazar, para escapar de un depredador. Se movían para juntar ramas y hacer un fuego, para recolectar frutos, para cocinar. Se movían para cruzar ríos, desiertos, junglas y montañas. El movimiento era una parte esencial de la rutina diaria. Sin movimiento no había vida. En ese ámbito se desarrollaron las fantásticas habilidades cognitivas de nuestro cerebro.

Nuestro cuerpo no fue diseñado para estar ocho horas seguidas sentado frente a una computadora, un escritorio o un televisor. Fuimos hechos para movernos, pero lo hemos olvidado. Parecemos conocer los beneficios del ejercicio físico, pero no suele estar entre nuestras prioridades: los índices de sedentarismo crecen a un ritmo alarmante en el mundo entero ¿Será que consideramos al ejercicio como un lujo ocioso o una necesidad más ligada a la estética que a una real necesidad de nuestro organismo?

En su capítulo *Adidas vs Prozac*, Servan-Schreiber cuenta el caso real de Xaviera, una estudiante de veintiocho años que estaba en su segundo año de doctorado en la Universidad de Wisconsin. Ella vivía sola, casi no tenía vida social, fumaba tres paquetes de cigarrillos diarios y tenía una visión muy negativa de todo, sentía que su vida estaba vacía. Hacía dos años que los médicos le habían diagnosticado depresión. Ella se negaba a consultar a un psicólogo y a tomar medicamentos. Sólo aceptó formar parte de un estudio que estaba realizando el médico: debía correr tres veces por semana entre veinte y treinta minutos. Al principio le costó creer que podría dar siquiera diez pasos seguidos al trote: tenía sobrepeso, fumaba mucho y hacía muchísimos años que no se movía. Le pidieron que empezara con un objetivo de correr un kilómetro y medio tomándose todo el tiempo que le hiciera falta. Al cabo de unas semanas lo logró. Tuvo que reconocer que estaba empezando a sentirse mejor, que tenía más energía, menos fatiga y parecía estar menos negativa. Su bienestar creció a medida que pasaban las semanas. De pronto un día, quizá movida por el entusiasmo de su progreso, se esforzó más de la cuenta y se esguinzó un tobillo: no podría correr durante casi un mes. Lo que más la sorprendió es que, tras una semana sin poder correr, había recuperado los síntomas de la depresión: se sentía otra vez profundamente pesimista. En cuanto pudo volver a correr, sus síntomas desaparecieron.

La Universidad de Duke hizo un extenso estudio comparativo del tratamiento de la depresión mediante un antidepresivo y el ejercicio de *jogging*. Al cabo de un año casi un 35% de los pacientes tratados con el antidepresivo habían sufrido una recaída, y de los pacientes tratados con la práctica de *jogging* un 92% estaban sin signos de depresión. Muchas de las conclusiones de estas investigaciones apuntan a destacar que el ejercicio físico regular no sólo puede curar un episodio de depresión, sino

que probablemente facilita evitarlo.

Antes de avanzar, queremos volver a remarcar que cualquier caso de depresión clínica es una condición que requiere la intervención de un médico. Si es tu caso, la recomendación es que acudas a un médico para que te asista. De todos modos, las estrategias de este capítulo serán un buen complemento.

¿Por qué el ejercicio genera felicidad?

¿Esta información va sólo dirigida a alguien que tiene síntomas de depresión? De ninguna manera. ¡El ejercicio tiene un impacto altamente beneficioso en todos! ¿Por qué? Por varios motivos. En primer lugar, al entrar en movimiento nuestro cerebro libera endorfinas —esas pequeñas moléculas que se parecen al opio y que también se conocen como hormonas de la felicidad— que producen una inmediata sensación de bienestar y satisfacción. Es ese cansancio sumamente placentero que sientes después de realizar cualquier actividad física: es que en ese instante estás nadando en un mar de endorfinas. Hay muchas drogas que producen este efecto, en general todas las derivadas de los opiáceos, pero tienen una contracara peligrosa: los receptores de placer del cerebro se acostumbran rápidamente a estas drogas y cada vez se necesitan dosis más grandes para generar el efecto de placer. Además, como los receptores de placer se vuelven cada vez menos sensibles, todos los pequeños placeres de la vida cotidiana van perdiendo intensidad, incluida la sexualidad.

Con el ejercicio sucede todo lo contrario: cuanto más se estimulan los receptores de placer de esta manera, más sensibles se vuelven. Es más, se ha demostrado que las personas que hacen ejercicio de manera regular obtienen más placer de las cosas de la vida: la comida, la compañía de la familia y los amigos, de un libro o una película. «Es como si les resultase más fácil estar satisfechos. Por otra parte, obtener placer es justo lo contrario de la depresión, que ante todo viene definida por la ausencia del placer más que por la tristeza. Por esa razón la liberación de endorfinas tiene un aspecto antidepresor y ansiolítico tan pronunciado», afirma el psiquiatra Servan Schreiber.

Cómo deshacerte de las excusas y explicaciones para no hacer ejercicio

«No tengo tiempo para hacer ejercicio, es la realidad. Trabajo diez horas diarias, tengo hijos, una casa de la que ocuparme y, sinceramente, llego al final del día muy cansada. No tengo energía de sobra para transformarme en una atleta», nos dijo casi enojada Carola, una participante de nuestro cursos.

No se trata de transformarnos en atletas olímpicos, ni siquiera de aprender un deporte nuevo. De hecho, las investigaciones han demostrado que tan sólo un poco de ejercicio genera un impacto rotundo en la salud. Veamos sólo algunas de las estadísticas que cita John Medina, director del Brain Center for Applied Learning Research de la Seattle Pacific University. Según cuantiosas investigaciones desarrolladas en todas partes del mundo, realizar alguna actividad física placentera reduce los riesgos de padecer demencia en un 50%. Con la enfermedad de Alzheimer los resultados son aún más contundentes: realizar ejercicio físico aeróbico reduce las probabilidades de sufrir esa enfermedad en un 60%.

«Pero ¿cuánto ejercicio hay que hacer?», insistió Carola. Hacer un poco cambia mucho. Según varios especialistas, la cantidad mínima que genera un efecto son veinte minutos tres veces por semana. No importa tanto la cantidad, la clave está en ser constante.

«Pero no tengo dinero para pagar la cuota de un gimnasio o hacer un deporte», se quejó. Si tienes la posibilidad de caminar, alcanza. Si puedes comprarte un par de zapatillas, te sobra. Una caminata diaria de veinte minutos puede reducir los riesgos de sufrir un ataque cardíaco en un 57%.

«Pero el deporte nunca fue lo mío», dijo luego. Pues mejor aun: son varios los estudios que sugieren que cuanto más desacondicionado está el cuerpo, más rápido se sentirán los beneficios de incluir aunque sea pequeñas dosis de ejercicio moderado.

«Es que soy una persona muy ansiosa y me parece que hacer actividad física me va a poner más ansiosa aún, no voy a poder dormirme». Aunque el ejercicio no puede ni debe ser tomado como sustituto de ningún tratamiento psiquiátrico, el rol que ejerce sobre el buen o mal humor de una persona es tan pronunciado que hoy muchos profesionales de la salud incluyen el ejercicio como parte de cualquier terapia. En numerosos estudios sobre ansiedad el ejercicio ha mostrado lo que Platón sabía hacía siglos y que en los últimos veinte años la ciencia ha empezado a confirmar: que el ejercicio es un tratamiento notable contra la ansiedad.

«Bueno, casi me han convencido... Pero no hice deporte en toda mi vida, ¿les parece que a los sesenta años voy a poder?» Entonces le contamos a Carola los siguientes casos.

El maratonista de más de 100 años y la gimnasta olímpica de 89

Fauja Sing tiene 101 años. Nació en la India y vive en Inglaterra. Adidas lo eligió para protagonizar la campaña de *Impossible is Nothing* en 2004 y ha sido entrevistado en muchos medios periodísticos por sus hazañas deportivas: este hombre corre maratones de 42 kilómetros pasados los cien años. Impresionante, ¿verdad? Sin embargo, hay un dato aún más asombroso: empezó a correr después de cumplir ochenta años.

Fue después de que falleció su mujer que Sing se dio cuenta de que no soportaba más quedarse todo el día sentado, aburriéndose solo en su casa. «La mayoría de las personas ancianas en Inglaterra se alimentan con muchas calorías, casi no se mueven y se transportan sólo en coche, eso los hace enfermar». Así que para combatir el aburrimiento y el sedentarismo, el octogenario empezó a trotar. Y a los 89 años corrió su primera maratón: recorrió los 42 kilómetros en 6 horas y 54 minutos. Luego participó en ocho más, siempre mejorando su tiempo.

Correr una maratón es un gran esfuerzo físico para cualquier persona. Pero que pueda hacerlo alguien a los 101 años, habiendo empezado a los 89, parece imposible. Cuando los periodistas le preguntan al tatarabuelo si acaso no es muy difícil correr 42 kilómetros a su edad tan avanzada, él responde: «Los primeros 32 kilómetros son fáciles, y los últimos 10 kilómetros los corro hablando con Dios». Dice que el secreto de su éxito es trotar todos los días, tener pensamientos positivos, comer muy sano, beber mucha agua, y creer en Dios.

¿Será que los hombres están más preparados que las mujeres para hacer ejercicio físico vigoroso pasados los ochenta años? No necesariamente. Johanna Quaas es conocida como «la abuelita gimnasta», está en los récords Guinness por ser la gimnasta más longeva del mundo y a sus 86 años causa sensación cada vez que se presenta en una competencia. Los videos de ella en *Youtube* tienen millones de visitas: es un verdadero espectáculo verla hacer malabares sobre las barras paralelas, una disciplina que requiere de gran tonicidad muscular, resistencia física y concentración mental.

Johanna cuenta que practicaba el deporte de joven, pero que a los veinte años cuando se casó, dejó de practicar barras paralelas para dedicarse a criar a sus hijos. A los 57 años decidió que quería volver a entrenar y en los últimos treinta años ha ganado once campeonatos.

¿No quieres perder la memoria? ¡Camina!

En un artículo publicado en el *New York Times*, Gretchen Reynolds señala que el cerebro, como todos los músculos y órganos, es un tejido y su función disminuye con la edad y si se usa poco.

A partir de los veinte años de edad en adelante, cada año que pasa perdemos un 1% del volumen del hipocampo —esa zona del cerebro directamente relacionada con la memoria—. Esto no parece una gran noticia, pero las investigaciones recientes han demostrado que el ejercicio físico ayuda al cerebro a generar nuevas neuronas y a producir nuevas conexiones neuronales entre sí. Por eso el ejercicio tiene un impacto tan positivo en la memoria y en la capacidad intelectual. La mejor parte: no hace falta hacer una actividad sumamente vigorosa o exigente: caminar es suficiente.

John Medina explica que el ejercicio aumenta el volumen de sangre en una región del cerebro llamada giro dentado. El giro dentado es una parte vital del hipocampo, la región cerebral tan involucrada en la memoria. A nivel molecular, el ejercicio estimula la producción de Factor Neurotrófico Derivado del Cerebro: una proteína que ayuda a la supervivencia de las neuronas del cerebro, manteniéndolas jóvenes y saludables. También fomenta la neurogénesis (la formación de nuevas neuronas en el cerebro). Las células más sensibles a esto están, justamente, en el hipocampo.

Hoy los efectos del ejercicio físico en el aumento de la capacidad cerebral son innegables. Quizá por eso muchas empresas de primera línea están promoviendo entre sus empleados la realización de actividad física. Tal es el caso de Boeing: todos sus programas de liderazgo dentro de la empresa tienen al ejercicio como uno de sus ejes. Una de sus vicepresidentes ha colocado una cinta para trotar en su oficina y todos en la compañía siguen buscando maneras prácticas de incorporar el ejercicio dentro de las rutinas laborales.

Una manera muy simple de hacer que tu cerebro funcione mejor: *brain gym*

Hay un momento de nuestra conferencia teatral *Confianza total* en el que la sala se llena de una energía casi explosiva. Es cuando revelamos a la audiencia uno de los secretos que nosotras usamos cada vez que queremos estar muy lúcidas, con respuestas certeras y claridad de pensamiento. Es cuando les enseñamos un par de movimientos de *brain gym*.

Cuando le preguntan a Carla Hannaford —neurobióloga y experta en educación— qué se puede hacer para mejorar rápidamente el aprendizaje, ella responde: «Hagan *brain-gym*». ¿Qué es *brain gym*? Se puede traducir como «gimnasia del cerebro» y consiste en una serie de movimientos que imitan los movimientos que naturalmente hacemos durante los primeros años de vida, cuando estamos aprendiendo a coordinar los ojos, las orejas, las manos y todo el cuerpo. Son movimientos que aumentan la oxigenación del cerebro y la conexión entre los dos hemisferios cerebrales. Estos movimientos fueron desarrollados por el educador y especialista en lectura Dr. Paul Dennison y su mujer Gail Dennison.

En el libro *Smart Moves* se explica que los movimientos de la gimnasia cerebral son como microintervenciones que pueden producir cambios mayores. Se cuenta el caso de Todd, un adolescente que tenía graves problemas con la lectura. Aunque sus padres habían invertido mucho dinero en programas especiales, no lograban que Todd leyera bien. Su madre fue a una conferencia y allí escuchó por primera vez hablar de *brain gym*. Volvió a su casa totalmente convencida y le dijo a Todd: «Toda la familia va a hacer la Marcha Lateral Cruzada», que es uno de los movimientos de *brain gym*. Y lo practicaron todas las mañanas antes de que Todd fuera a la escuela y todas las noches antes de que se fuera a dormir. Al cabo de seis semanas Todd leía sin dificultades, se transformó en un muy buen estudiante y años después se recibió de biólogo.

Los beneficios de practicar *brain gym* son muchos. Los movimientos son simples, sin embargo tal vez lo más difícil sea creer que algo tan «fácil» puede dar grandes resultados. Algunas de las ventajas son no sólo la mejora en el aprendizaje sino el incremento en la memoria, la concentración y la creatividad y, además, la estimulación del sistema nervioso. Nos sirve para estar mejor preparados

para dar un examen o una presentación, para tener más concentración en la lectura y claridad de pensamiento en una reunión de trabajo, para la toma de decisiones, para comunicar mejor nuestras ideas. En síntesis: cuando hacemos *brain-gym* nuestro cerebro funciona mejor. Conociendo las ventajas de este sistema de ejercicios, nosotras mismas lo usamos siempre antes de dar un curso o una conferencia; forma parte de nuestra rutina previa, junto con tomar varios litros de agua. Los participantes de nuestros cursos, nuestros alumnos de la maestría universitaria y hasta nuestros amigos se han vuelto *fans* de la gimnasia cerebral, porque saben que en cuestión de segundos sus cerebros empiezan a funcionar mejor. A continuación les explicamos algunos de los ejercicios que más usamos nosotras mismas.

1. Ejercicios de coordinación lateral para favorecer la claridad de pensamiento

- **Marcha lateral cruzada:** este ejercicio favorece la comunicación de los hemisferios del cerebro. Al hacerlo, grandes áreas del cerebro se activan y producen un impacto positivo en la concentración. Es uno de los ejercicios más simples de realizar, porque se trata de hacer un cruce: tocar la rodilla derecha con la mano izquierda y la rodilla izquierda con la mano derecha. Normalmente lo hacemos de pie, pero también se puede hacer sentados. Los movimientos deben ser realizados lentamente y repetirlos por lo menos diez veces. Es un ejercicio que activa todas las funciones del cerebro y nos permite razonar con más claridad. Es uno de nuestros ejercicios preferidos, y forma parte del ritual que hacemos siempre antes de dar una presentación en un teatro.

- **Índice-meñique:** este ejercicio puede resultar al principio un tanto complicado. Sin embargo, si se practica reiteradamente, en poco tiempo se logra, y es muy útil para conseguir que los dos hemisferios cerebrales se conecten. Se deben intercambiar, simultáneamente, los dedos índice y meñique de cada mano. Primero se levanta el índice de la mano derecha, y al mismo tiempo el meñique de la izquierda. Luego se bajan esos dos dedos y se repite el ejercicio de manera invertida: se levanta en simultáneo el índice de la mano izquierda y el meñique de la mano derecha. Se repite varias veces, siempre de forma simultánea.

- **Oreja-nariz:** éste es otro ejercicio de cruce. Con la mano derecha tocamos la nariz y con la mano izquierda tocamos la oreja derecha. Y luego al revés, con la mano izquierda tocamos la nariz, y con la mano derecha tocamos la oreja izquierda. Repetirlo unas veinte veces.

2. Ejercicio para cuando estamos demasiadas horas frente a la pantalla

- **El energizador:** es un ejercicio de estiramiento y respiración profunda que aumenta el oxígeno y libera los músculos del cuello y de los hombros, y hace que el fluido cerebro-espinal fluya en el sistema nervioso. Colocar ambas manos y antebrazos sobre una mesa de trabajo. Luego bajar el mentón hacia el pecho y soltar la cabeza sintiendo cómo se estiran los músculos de la espalda y del cuello, y cómo se relajan los hombros. Luego inspirar profundamente curvando la espalda, alzando un poco la cabeza. Finalmente exhalar y bajar nuevamente el mentón al pecho. Hacer este ejercicio puede ser una gran pausa para reactivar el cerebro, y es una forma sencilla y poderosa de llevar más oxígeno al sistema nervioso.

3. Ejercicio para cuando estamos tensos

- **El bostezo energético:** cuando estamos estresados, solemos tensar la mandíbula y se ven afectadas las funciones de los nervios en esa zona. El bostezo energético relaja toda la zona facial disponiéndola para recibir información sensorial con mayor eficiencia. Se realiza masajeando los músculos en la

zona de la mandíbula. Se colocan las dos manos en la mandíbula y se masajea la zona bostezando profundamente. El masaje es suave, hacia atrás y adelante en las juntas de la mandíbula. Este ejercicio estimula los grandes nervios craneales que se encuentran en las juntas de la mandíbula. Sirve para oxigenar el cerebro, relajar toda la cara y activar todos los músculos de la cara ojos y boca. También mejora la expresión oral y la comunicación.

4. Ejercicio para cuando estamos agitados

• **Hook Ups (nudos):** este ejercicio es muy útil para los momentos en que estamos agitados o irritados y necesitamos calmarnos. Los invitamos a hacer un experimento: pensar en una situación que nos moleste mucho. Observar cómo cambia nuestra respiración, qué músculos se tensan, y todos los cambios que podamos notar. Luego hacer Hook Ups durante 2 a 5 minutos. Observar la diferencia. La situación no cambió, pero todo nuestro sistema «cuerpo-mente» está en mejores condiciones para enfrentarla. Primero cruzar los pies, manteniendo el equilibrio. Estirar los brazos hacia adelante, separados. Colocar las palmas de las manos hacia afuera y los pulgares hacia abajo. Luego cruzar una muñeca por sobre la otra en forma de cruz y juntar las palmas, entrelazando las manos, llevarlas al pecho y bajar los codos y hombros. En esa posición apoyar la punta de la lengua en la zona media del paladar. Este movimiento ayuda a conectar las emociones del sistema límbico —en el cerebro medio— con la parte del pensamiento de los lóbulos frontales del cerebro. Por eso, este ejercicio puede servirnos para regular nuestras emociones.

Está comprobado que como los movimientos específicos de la gimnasia cerebral o *brain gym* activan las redes de nervios en el cerebro en ambos hemisferios de forma simultánea, ayudan a construir el «hardware» necesario para asegurarnos éxito en el aprendizaje a lo largo de la vida. Es efectivo para todos, optimiza el aprendizaje y el desempeño en todas las actividades cognitivas, mejora la comunicación y aumenta la productividad; reduce el estrés y contribuye al bienestar y a la salud general. ¿Será cuestión de probar, no?

La actividad física es no sólo una de las llaves más importantes para tener un cuerpo sano, sino que también es la base de la actividad intelectual, dinámica y creativa.

JOHN F. KENNEDY

ESTRATEGIAS PARA UNA ALIMENTACIÓN INTELIGENTE

Deja que tus alimentos sean tu remedio, y que tu remedio sea tu alimento.

HIPÓCRATES

Los primeros seres humanos vivían en un mundo muy diferente al que vivimos hoy y se alimentaban de una manera muy distinta: tenían una dieta rica en pescados y mariscos. Según un artículo publicado por el *British Journal of Nutrition*, este tipo de alimentación daba al cuerpo lo necesario para el desarrollo neuronal óptimo que permitió el florecimiento del lenguaje, la conciencia y las capacidades necesarias para la fabricación de herramientas. Era una dieta que le aportaba al cerebro el aceite que lo

hace funcionar óptimamente: el omega 3. En el inicio, la alimentación del ser humano fue perfecta para su cuerpo, y para comer el hombre tenía que tomarse su tiempo para cazar, pescar y prender el fuego.

Por contraste, la dieta moderna se corresponde con el estilo de vida del «todo ya». Vivimos apurados: para mantener nuestro nivel de energía tomamos demasiado café; intentamos hacer múltiples tareas en simultáneo, muchas veces comiendo a las corridas un sándwich, una hamburguesa al paso o, en el mejor de los casos, una «comida rápida» en casa. Si a esto le sumamos que en la actualidad la mayoría de los vegetales tienen pesticidas, la carne es de animales alimentados con hormonas y las comidas congeladas contienen químicos, podemos decir que estamos a años luz de la alimentación óptima para la que nuestro cuerpo está diseñado: hoy, en lugar de omega 3, nuestra dieta es rica en grasas saturadas, carbohidratos refinados y pobre en nutrientes.

Afortunadamente hay maneras de revertir esta situación. El primer paso es tomando conciencia de los beneficios que nos trae realizar un cambio. Pero ¿cuántas veces nos hemos propuesto llevar adelante una dieta sana y, al poco tiempo, la hemos abandonado? No queremos más consejos que no podamos seguir. En cambio, proponemos mirar nuestra la alimentación desde otra óptica: como la llave para mejorar nuestro estado de ánimo.

¿Lo que comemos afecta cómo nos sentimos? Absolutamente. La explicación es la siguiente: los alimentos que ingerimos generan una liberación de neurotransmisores y hormonas que influyen en nuestro ánimo, promoviendo desde estados de agitación hasta enojo. A continuación, ofrecemos una lista de alimentos que propone el Dr. Oz —famoso cirujano cardiorácico y profesor de la Universidad de Columbia— que pueden ayudarnos a mejorar nuestro estado de ánimo significativamente.

Alimentos que te hacen sentir bien

Muchas veces, cuando estamos viviendo momentos de estrés, angustia, tensión o enojo, buscamos un alivio rápido en la comida. Y esto no está nada mal, si sabemos elegir qué comida puede ayudarnos para cada situación. El tema está en que muchas veces equivocamos la estrategia y caemos en la tentación de recurrir a la comida rápida, los dulces, las grasas ya que, después de todo, ¿a quién le gusta llorar y hacer dieta al mismo tiempo? ¡A nosotras no! Así que lee la siguiente información sin miedo, pues no vamos a proponerte eliminar de tu dieta esos pequeños gustos que nosotras también nos damos. Por el contrario, te brindaremos una estrategia de alimentación inteligente para saber qué alimentos pueden hacerte sentir bien cuando la estés pasando mal.

1. Si estás estresado

En lugar de ir a comer «comida rápida», que es lo que a veces hacemos, la propuesta es hacer todo lo contrario: consumir alimentos que contengan vitamina C. La clave está en resistir la tentación de aplacar la sensación de estrés con comidas rápidas —que nos pueden reconfortar por un instante, pero no ayudan a aliviar el estrés—. En cambio, los cítricos y los pimientos, los kiwis y las fresas, ricos en vitamina C, pueden contribuir a bajar el nivel de cortisol, que es la hormona que liberamos cuando estamos estresados. Al desencadenarse la respuesta típica del estrés de «huir o luchar», enviamos más azúcar al torrente sanguíneo. Las investigaciones sugieren que una cantidad importante de vitamina C puede detener esta respuesta al reducir la cantidad de cortisol que se libera.

2. Si estás nervioso y no logras conciliar el sueño

Aunque ya sea hora de dormir, algunos nutricionistas dicen que una taza de cerezas te puede ayudar. Una posible razón es que las cerezas son ricas en melatonina, la hormona del sueño. La melatonina es una sustancia química que nuestro cerebro libera de forma natural, que le indica a nuestro reloj interno que ha llegado la hora de ir a descansar.

3. Si estás enojado, molesto o irritado

Puedes culpar a tu nivel de serotonina. Un estudio explica que en un escaneo del cerebro de personas con niveles bajos de serotonina se ve inhibida la habilidad del cerebro de regular el enojo, mientras que cuando los niveles son normales, las respuestas son más controladas y calmas. ¿Qué comida nos puede ayudar en estas situaciones? Las bananas pueden ser una buena fuente de regulación emocional natural: ricas en potasio, dan al organismo un aporte de energía rápido, y el triptófano que contienen ayuda a la producción de serotonina, la llamada «hormona de la felicidad», porque tiene un efecto calmante que propicia el optimismo.

4. Si estás confundido o con falta de concentración

Puedes recurrir a frutas como la piña, las ciruelas y los arándanos. Estas frutas son ricas en antioxidantes que combaten a los radicales libres que afectan las neuronas del cerebro y potencialmente producen daños en la memoria. Asimismo, para mejorar la concentración, puedes recurrir a alimentos que contengan omega 3, que se encuentra pescados y mariscos.

5. Si estás triste

Una investigación realizada en Francia demostró que una dieta rica en omega 3 tiene un efecto benéfico en el nivel de energía y hasta en el buen humor. Buenas fuentes de ácidos grasos omega 3 son la caballa, el arenque, el atún, las anchoas enteras, el salmón, el abadejo, la trucha, las sardinas y también las nueces, la espinaca, el berro y las semillas de lino. En los países asiáticos como Japón, Taiwan y Hong Kong, que son grandes consumidores de pescado y crustáceos, los índices de depresión son bajísimos comparados con otros lugares del mundo occidental.

Tres cosas para evitar si quieres sentirte bien

1. Azúcar refinada

¿A quién no le gustan los postres? Los postres preparados con azúcar blanca pueden darnos un golpe inicial de energía, pero de seguro no durará. Todo lo contrario, «al bajar el nivel de azúcar en sangre, te sentirás irritado y cansado», explica el Dr. Oz. La mayoría de los nutricionistas coinciden en este punto: el azúcar blanca es adictiva. Investigaciones en el campo de educación y la salud han demostrado que el exceso de azúcar refinada es la principal razón del ciclo de estrés, enfermedad y factores de la inmunología que afectan el aprendizaje. La mejor forma de consumir azúcar es a través de las frutas frescas.

2. Deshidratación

¿Alguna vez pensaste que para pensar bien nuestro cerebro necesita agua? ¿Por qué? Porque el agua posibilita las transmisiones eléctricas, y las neuronas se comunican a través de impulsos químicos y eléctricos. El agua es el mejor nutriente del cerebro: es lo que nos permite sentir, pensar y aprender.

Nuestros cuerpos tienen alrededor de un 70% de agua, y el cerebro contiene un 75% de agua. Cuando nos falta agua, nos sentimos cansados, mareados, alterados, letárgicos. Un estudio publicado en el *Journal of Nutrition* explica que sólo un 1% por debajo del nivel óptimo de hidratación puede ocasionar dolores de cabeza, cansancio y falta de foco. ¿Sabías que el café, el alcohol y el chocolate te deshidratan? Curiosamente, cuando estamos más deshidratados, no sentimos sed, porque el cuerpo pierde la conciencia de la falta de agua. Los jugos y las gaseosas no sirven para hidratar el cuerpo, porque normalmente contienen azúcar, y el cuerpo las considera como comida y para metabolizarlos saca el agua de otras partes del cuerpo para formar los jugos digestivos. Lo más inteligente es beber agua. La ingesta óptima de agua es alrededor de dos litros por día. Por eso nosotras en nuestros cursos siempre recomendamos a los participantes tener agua a mano, y en nuestras conferencias nosotras mismas necesitamos tener disponibles varias botellitas de agua mineral. Sabemos que es tan importante como tener buenos micrófonos, ¡ya que una mínima deshidratación puede reducir la actividad mental en hasta un 30%! Algo más: cuando sentimos la sensación de sed, ya estamos deshidratados. Se ha observado que la sed se presenta cuando ya perdimos alrededor del 1 al 2% de nuestro peso.

3. Grasas transgénicas

¿Qué son? Las grasas trans son aceites vegetales que han sido modificados —«hidrogenados»— por la industria alimentaria. Se encuentran en muchos productos que consumimos a diario: margarina, galletitas y panes, golosinas, papas fritas y en todos los productos procesados. Hay estudios recientemente publicados donde se advierte un correlato entre la ingesta de grasas trans y el aumento de la agresión y la irritabilidad. Por un lado, esta alimentación nos hizo la vida «más simple» —y no nos engañemos, ¡muchas de las comidas con grasas trans tienen un sabor muy rico!—, pero por el otro nos la complicó: las grasas trans producen no sólo aumento del peso y del colesterol, sino también aumento de riesgo de cáncer de colon y de mama, riesgo de arterioesclerosis, aumento de cardiopatías, y puede tener además consecuencias en el crecimiento fetal y la producción de la leche materna. Tal vez no podamos evitar todos los alimentos que contengan estas grasas, pero podemos reducir la ingesta y reemplazar definitivamente la margarina por aceite o manteca. Los nutricionistas aconsejan «volver a la cocina» y a comer más alimentos naturales.

El escritor francés Anthelme Brillat Savarin dijo: «Dime lo que comes y te diré quién eres». Podríamos decir también: «Dime lo que eliges comer y te diré cómo te sentirás». Gracias a las investigaciones que se han realizado en el campo de la alimentación, hoy disponemos de información importante sobre una manera de alimentarnos más inteligente. Nuestra intención no es reemplazar el consejo profesional de un nutricionista, al que debes consultar en caso de que tengas cualquier tipo de dificultad o para asesoramiento profesional, sino ofrecerte algunas estrategias de alimentación que pueden mejorar tu bienestar físico. Servan-Schreiber dice que el día en que los historiadores se dediquen a estudiar la historia de la Medicina del siglo XX descubrirán dos momentos cruciales: uno, cuando se descubrieron los antibióticos, y «el segundo es la revolución en curso: la demostración científica de que la alimentación tiene un impacto profundo sobre casi todas las grandes enfermedades de las sociedades occidentales». De nosotros depende usar esta información no sólo para no enfermarnos, sino para vivir mejor.

El médico del futuro no tratará más a los seres humanos con drogas, sino que curará y prevendrá

LAS EMOCIONES NEGATIVAS Y EL ESTRÉS

Cualquier amante del fútbol alguna vez ha sentido el corazón galoparle en el pecho cuando su equipo estaba cerca de ganar o perder un partido definitorio. La oleada de emociones cambiantes durante los noventa minutos del juego es quizá lo que lo convierten en un espectáculo casi hipnótico y, para muchos, cita obligada en la cancha o frente al televisor todos los domingos. Pero ¿alguna vez pensaste que esa descarga de emociones podía llegar a ser peligrosa?

En su libro *El corazón enfermo*, el reconocido cardiólogo argentino Carlos Tajer cuenta que en el año 1998, cuando la Argentina eliminó a Inglaterra en una definición por penales, se observó un aumento en las internaciones por infarto en un 25% en todo el país en los tres días posteriores al partido y un incremento en la incidencia de infartos en Inglaterra. Una cita textual de un estudio publicado al respecto dice que «el incremento de admisiones sugiere que el infarto de miocardio puede ser disparado por disturbios emocionales, tales como mirar a tu equipo de fútbol perder un importante partido». Las investigaciones muestran la relación que hay específicamente entre las emociones y los infartos.

Algo similar sucedió en Holanda en la final de la copa europea de fútbol que fue definida también por penales a favor de Francia. Luego de la derrota, se observó en Holanda un incremento de la mortalidad. Dice Tajer que «la coincidencia de lo observado en Holanda y en Inglaterra configuraría un nuevo factor de riesgo cardíaco: la eliminación por penales». Y completa la idea con un comentario editorial de la revista inglesa *British Medical Journal*, que afirma con el característico humor británico que «quizá la lotería de eliminación por penales deba ser proscripta por razones de salud pública». Más allá de bromas, lo cierto es que la forma en que vivimos las frustraciones y las emociones negativas afectan nuestro corazón. Y, por supuesto, esto no se limita a competencias deportivas.

La conexión cerebro-corazón

Para mostrar la relación directa que hay entre los episodios de emociones negativas sostenidas y la posibilidad de tener un infarto, se han realizado investigaciones sobre los «índices de cambio de vida». Se trata de un cuestionario que se les hace a personas internadas, en el que se les pregunta qué cambios han sufrido en los últimos seis meses de su vida previo al infarto. Las conclusiones son contundentes: los pacientes infartados han atravesado muchos más eventos desgraciados en los últimos seis meses que en otros momentos de sus vidas. Se trata de situaciones muy penosas que desencadenan emociones negativas: fallecimientos, separaciones, pérdida del trabajo, etcétera. Este estudio se replicó en diversos países y culturas y los resultados fueron similares: la incidencia de los factores emocionales y psicosociales fueron de un magnitud similar al tabaquismo o la diabetes, y superior a la hipertensión arterial.

Según explica el Dr. Marcelo Cetkovich, jefe del Departamento de Psiquiatría del Instituto de Neurociencias de la Fundación Favaloro, hay una serie de hormonas secretadas por los pacientes con depresión —como la adrenalina y el cortisol— que llevan a «taponar» las arterias y a provocar hipertensión y arritmias.

¿Los animales también se infartan? No. El infarto es una enfermedad exclusiva de los seres humanos. Los reptiles se enojan, los mamíferos también, pero no se infartan aun si se los somete a una dieta hipergrasa o a un estrés continuo. Lo máximo que les pueden provocar a los ratones son unas úlceras similares a las de los humanos.

El dolor del infarto es un dolor del corazón, es un corazón roto. ¿Será por eso que decimos «me partió el corazón» para describir el dolor que nos puede producir una separación, una pérdida afectiva o un acontecimiento de alta frustración? Esta rotura se inicia anatómicamente en el cerebro medio, en zonas que están muy por debajo de la corteza cerebral, que es la parte pensante de nuestro cerebro. El mal de amor afecta al corazón. Un estudio realizado por científicos de la Facultad de Medicina John Hopkins demostró que se puede morir por un corazón roto. Los pacientes investigados sufrían cuadros de estrés emocional provocados por la pérdida o la separación de la pareja. Los científicos observaron que en estos cuadros denominados «síndrome del corazón roto» los niveles de adrenalina en sangre eran tres veces más altos que en las víctimas de infartos convencionales.

Hacia fines del año 2001 tuvo lugar en la Argentina un episodio que se conoció como «el corralito». Así se denominó a una medida del gobierno que prohibía a la población tener acceso a sus depósitos bancarios. De la noche a la mañana, los ahorros de toda una vida se esfumaban al igual que la libertad. La crisis que terminó con la convertibilidad dejó al 56% de la población por debajo del nivel de pobreza, y a casi todos con una enorme sensación de impotencia e inestabilidad. Un trabajo desarrollado por la Fundación Favaloro y el Instituto Argentino de Diagnóstico y Tratamiento, con un análisis estadístico realizado en la Universidad de Massachusetts, calificó de «genocidio» el mal manejo de la cosa pública. En este informe se explica que se estudiaron 3.220 pacientes internados que llegaron al hospital por un preinfarto o por un infarto de miocardio, o en menor medida por muerte súbita. El período de la crisis fue desde abril de 1999 hasta diciembre de 2002, desde que comenzó a caer el PBI. Durante ese período ocurrió el corralito, el corralón y hasta lo impensable: cinco presidentes en once días. Cuando esta locura terminó, al finalizar el año 2002, la moneda nacional se había devaluado un 70% y los ahorros en dólares valían un 60% menos.

«En la etapa de crisis hubo 5 veces más infartos que en la de no crisis, y dos veces más muertes, siempre durante la internación», subrayó el Dr. Gurfinkel, quien fuera jefe de Cardiología de la Fundación Favaloro. Y agregó: «Se estima que en la Argentina hay 50.000 infartos por año. Es muy probable que durante la etapa de crisis hayan ocurrido 10.000 más. Fue como un atentado. Esto se presumía, pero nunca se había documentado semejante genocidio».

¿Cómo hacer para que no se nos rompa el corazón cada vez que tengamos que atravesar una frustración o un dolor, pequeño o grande? ¿Hay salida?

Mejor es la salud que nunca se perdió.
SÉNECA

ESTRATEGIAS ANTIESTRÉS

El estrés tiene mala prensa. Sin embargo, no todo es tan negativo. De hecho, el estrés es una respuesta biológica que ayuda a movilizar ciertas funciones del cuerpo cuando resultan necesarias. «El estrés es una respuesta normal, adaptativa, que moviliza las reservas del organismo, facilita la captación de energía por parte de la musculatura, eleva el tono cardiovascular para transportar más deprisa el oxígeno y se suspenden actividades no esenciales, como el crecimiento», explicaba el endocrinólogo

húngaro Selye.

Si la situación de estrés es momentánea, nuestros mecanismos biológicos nos permiten adaptarnos y dar la mejor respuesta posible a la situación. Así vemos casos donde una abuela ve que un coche ha pisado la pierna de su nieto y con una fuerza física impensada logra levantar el coche y liberar al pequeño. Su respuesta innata le salva la vida al nieto. Pero a veces esa respuesta nos juega en contra. Es cuando entramos en estados de estrés crónico.

El Dr. Robert Sapolsky, neurobiólogo de la Universidad de Stanford, es una autoridad en el tema. En su libro *Why zebras don't get ulcers* explica la gran diferencia que hay entre los animales y los seres humanos en su respuesta frente al estrés. Una cebra activa su mecanismo del estrés cuando es necesario: ve un león cerca y esto inmediatamente le genera estrés. Esa respuesta biológica la prepara para correr más rápido, y para suspender todas las funciones biológicas que no son estrictamente necesarias para ese momento de supervivencia. Una vez que ha logrado escapar del león, el estrés ha terminado para la cebra. Fue algo momentáneo y necesario para sobrevivir.

Los seres humanos muchas veces tenemos una respuesta diferente. «Nosotros entramos en estados de estrés psicológico sostenido a veces simplemente con nuestros pensamientos, sin estar siquiera enfrentando la situación estresante en sí misma», explica Sapolsky. Para comprenderlo, alcanza con recordar cualquier noche de insomnio: son las dos de la mañana y hace varias horas que intentas conciliar el sueño; al día siguiente tienes algo importante y quieres estar descansado y lúcido, así que intentas relajarte de distintas maneras —respirando hondo, aflojando los músculos—, pero tu mente está cargada de pensamientos de lo que tiene que hacer al día siguiente. El mecanismo del estrés está activado y pasará un buen rato hasta que, con suerte, logres dormir algo.

«Para la mayoría de los animales, el estrés es una respuesta breve a una crisis momentánea, después de la cual se termina. Para los seres humanos, es diferente: cuando tú te sientas y te preocupas por algo, generas el mismo mecanismo del estrés... pero es un mecanismo desastroso cuando se hace crónico. Las investigaciones demuestran que la mayoría de las enfermedades relacionadas con el estrés emergen porque activamos tan a menudo el estrés psicológico —que estaba diseñado originalmente sólo para responder a emergencias físicas agudas— pero nosotros lo activamos durante meses, preocupándonos por cómo pagar la hipoteca, por nuestras relaciones con los demás, por cómo conseguir un aumento de sueldo... y de esa manera nos metemos en serios problemas metabólicos por el mismo motivo que estar constantemente yendo al banco a retirar dinero de tu cuenta es una manera poco inteligente de manejar tus finanzas», explica el reconocido biólogo.

El estrés en el hogar: las peleas entre padres y los efectos de la televisión

¿El estrés es cosa de adultos? Las investigaciones demuestran que hoy los niños también lo padecen. El biólogo molecular John Medina en su libro *Brain Rules* retrata un episodio cada vez más común: los niños siendo testigos de peleas entre sus padres. Esto es algo tan estresante para ellos que muchas veces se tapan los oídos, se quedan parados inmóviles con sus puños apretados, lloran, gritan y ruegan a sus padres que dejen de pelear. Muchísimas investigaciones dan cuenta de que los niños —incluso bebés de seis meses— responden fisiológicamente a las peleas de sus padres: aumentan la frecuencia cardíaca y la presión arterial, tienen más hormonas del estrés en su orina y más dificultad para regular sus emociones. «Se sienten impotentes e incapaces de detener el conflicto, y esa pérdida de control genera consecuencias en muchos aspectos», explica Medina.

Uno de esos aspectos es su rendimiento académico: los niños afectados por el estrés en el hogar suelen tener un rendimiento académico peor, ya que el cerebro estresado no aprende igual que un cerebro que no está estresado. A mayor nivel de conflicto en el hogar, peores consecuencias en su

desempeño en la escuela. Bajo los efectos del estrés, el cuerpo libera dosis elevadas de cortisol. La Universidad de McGill ha demostrado a través de sus investigaciones que los aumentos de cortisol afectan la capacidad de aprender y la memoria. Por eso, cuando estamos estresados, nos cuesta más recordar las cosas.

«Los docentes ven a tantos niños distraídos emocionalmente, tan angustiados y preocupados por el drama explosivo que se vive en sus hogares que son incapaces de concentrarse en asuntos tan mundanos como las tablas de multiplicar», explica Bárbara Whitehead. Pero las peleas no son la única causa de estrés en los hogares. Hay muchas familias que viven más armoniosamente y saben resolver sus conflictos de maneras más efectivas que peleando a los gritos frente a sus hijos. Sin embargo, lo que la mayoría de las familias hoy tienen en común en todas partes del mundo es que en sus hogares suele haber un televisor. ¿Y qué tiene que ver esto con el estrés?

Numerosas investigaciones están demostrando por qué ver televisión activa mecanismos de estrés. El Dr. Byron Reeves de la Universidad de Stanford realizó muchos estudios para analizar la actividad eléctrica cerebral de las personas mientras miraban televisión, y lo que descubrió fue contundente: el cerebro responde a los movimientos que aparecen en la pantalla como si fuesen reales, haciendo que el sistema nervioso se prepare de la misma manera para dar una respuesta física. «Nuestro cerebro es muy sensible a los movimientos rápidos, sonidos inesperados y cambios de color... ya que todo esto puede implicar peligro y por eso nuestro cuerpo se prepara físicamente para huir o luchar. Los programadores de TV saben esto. Nuestro cuerpo genera una respuesta física frente a la sensación de peligro, y como mientras estamos frente al televisor no podemos dar salida a ese impulso, el televidente puede experimentar hiperactividad, frustración o irritabilidad que pueden afectar otras áreas de la vida», explica la neurofisióloga Carla Hannaford en su libro *Smart Moves*.

Este efecto es aun peor en los niños, ya que hasta los cuatro años ellos no saben distinguir entre realidad y ficción de lo que miran en televisión. Pero el contenido emocional de lo que miramos en TV también afecta físicamente a los adultos. La Universidad de Maryland realizó una investigación en la que hicieron que veinte personas —no fumadoras— vieran fragmentos de dos tipos de películas muy diferentes entre sí: por un lado, las escenas violentas de apertura de la película *Saving Private Ryan* (Salvando al soldado Ryan), y luego las escenas cómicas de la película *Kingpin*. El Dr. Baker explica los resultados de la investigación: al mirar las escenas violentas, a las personas se les contraían los vasos sanguíneos y se les reducía el caudal de sangre en un 35%. Al mirar las escenas cómicas, el caudal de sangre aumentaba un 22%.

Hay muchos factores de estrés que escapan a nuestro control, que no dependen de nosotros, pero hay cosas que sí están en nuestras manos. Sepamos que las peleas en el hogar tienen consecuencias y que podemos elegir de qué manera plantear aquellas cuestiones que nos generan malestar. Recordemos que a nuestros hijos no les hace bien ser testigos de nuestros pequeños —o grandes— conflictos matrimoniales. Y tengamos total conciencia de que estar frente al televisor absorbiendo malas noticias, episodios violentos e historias trágicas produce en nuestro organismo respuestas muy similares a situaciones reales de estrés.

El estrés en el trabajo

Según lo publicado en el libro *Brain Rules*, el 77% de las personas que trabajan en empresas declaran estar bajo los efectos del *burnout* laboral, es decir, están sufriendo agotamiento por causa del estrés que les provoca el trabajo. Esto se traduce en un exceso de cortisol y en la recurrencia de ciertas enfermedades, y hace que las personas estén más propensas a sufrir depresión. «La depresión altera la capacidad para pensar con claridad, reduce la habilidad para tomar decisiones y resolver problemas.

Esto resulta en una erosión de los niveles de innovación y creatividad. Esto es mala noticia para la competitividad requerida en la economía de hoy», afirma John Medina.

¿Cómo darse cuenta de si uno está teniendo episodios de estrés crónico en el trabajo? Después de todo, las responsabilidades muchas veces implican presiones, y la adrenalina del trabajo es algo relativamente normal y hasta estimulante. Hay un caso real retratado en el libro *Curación emocional* que nos puede ayudar a observarnos y ver si estamos cayendo en un patrón similar. Es el caso de Charles.

Charles, un hombre de cuarenta años, director de una cadena de grandes almacenes en París, había subido en los últimos años varios escalones en su empresa y se sentía seguro en su posición. Pero un día empezó a sentir «palpitaciones» y recurrió a varios cardiólogos que no encontraron ninguna dolencia. Entonces llegó a ver al reconocido médico psiquiatra Servan-Schreiber y le contó que sus condiciones de trabajo no eran más estresantes que otras; sin embargo, había algunas cosas que sí lo afectaban bastante: el presidente de la empresa era una persona cínica y a Charles le molestaban sus comentarios despectivos. El cinismo del jefe además se trasladaba a toda la empresa y, en definitiva, casi todos terminaban tratándose entre ellos con frialdad y comentarios sarcásticos. El médico le propuso hacer una prueba para medir su frecuencia cardíaca durante veinticuatro horas. Para hacerlo, Charles tuvo que anotar en un cuaderno todas las actividades que realizó durante esas veinticuatro horas. Al analizar los resultados, parecían hablar por sí solos: mientras él trabajaba tranquilo en su despacho, su corazón estaba en coherencia cardíaca —la alternancia entre aceleración y desaceleración del ritmo cardíaco era regular—. «Más tarde, de repente su corazón se hundió en el caos cardíaco, con una aceleración de 12 pulsaciones por minuto. En ese preciso instante Charles se dirigía hacia el despacho del presidente de la empresa. Un minuto después su corazón latía todavía más rápido y el caos cardíaco era total. Este estado duraría unas dos horas y comenzó cuando escuchó que la estrategia que él llevaba preparando durante semanas era nula. Al salir del despacho de su jefe, Charles padeció un episodio de palpitaciones que lo obligó a salir del edificio para calmarse», explicó el psiquiatra que analizó todos los episodios que, a lo largo del día, hicieron que el corazón de Charles entrara en caos cardíaco: el tráfico de regreso a su hogar, las malas noticias que miró en televisión justo antes de dormir, lo vivido en la empresa...

Esto que le pasaba a Charles no era un caso único, ni siquiera algo poco frecuente. Barrios-Choplin y McCraty citan un estudio realizado sobre varios millones de ejecutivos de grandes empresas europeas: el 70% de ellos se consideraban cansados casi todo el día y el 50% decían estar totalmente agotados. Es que los episodios cotidianos de caos cardíaco —cuando la frecuencia entre los latidos se vuelve irregular— son «auténticas pérdidas de nuestra energía vital... es precisamente la acumulación de fragmentos caóticos, de esos atentados cotidianos al equilibrio emocional, lo que a la larga nos vacía de energía», explica Servan-Schreiber.

¿Hay alguna manera simple de evitar este caos cardíaco? ¿Hay alguna técnica que nos permita llegar al final del día de trabajo sin sentir que hemos quedado vacíos y sin energía? Sí. A continuación brindaremos una estrategia práctica desarrollada por el *HeartMath Institute* de California —un centro dedicado a la investigación y la aplicación de la coherencia cardíaca— que ha dado resultados extraordinarios en muy poco tiempo. Es una técnica que nosotras enseñamos siempre en nuestros cursos intensivos, pues puede ser practicada por cualquier persona en cualquier situación de estrés. Se llama «respirar a través del corazón».

La técnica de respirar a través del corazón

El primer paso consiste en tomar algunas respiraciones profundas y lentas. Al terminar la espiración hacer una pausa antes de que empiece la próxima inspiración. Esto estimula el sistema parasimpático, haciendo que nuestro corazón baje un poco su ritmo. Después de hacer esto durante quince segundos. El segundo paso es llevar la atención a la región del corazón, en el pecho, e imaginar que uno está respirando a través del corazón: que el aire limpio entra directamente a través del corazón y luego sale nuevamente a través del corazón llevándose todo lo innecesario del cuerpo. Imaginar los movimientos suaves, lentos. El tercer paso es pensar en algo por lo que sientas gratitud, quizá recordar los ojos de una persona amada o un momento en que te sentiste querido. El órgano del corazón se muestra especialmente sensible a la sensación de gratitud. Por último, imagina que alrededor del corazón se produce una sensación de calor (quizás incluso puedas sentir físicamente la sensación de calor).

Según lo publicado por el *American Journal of Cardiology*, se ha demostrado que el simple hecho de evocar una emoción positiva relacionada con un recuerdo agradable —y hasta con una escena imaginaria— genera rápidamente una transición de la frecuencia de los latidos del corazón, entrando en coherencia cardíaca.

Recomendamos aplicar esta técnica todas las veces que sea necesaria pues, cuanto más seguido se practica, más fácil se entra en coherencia cardíaca y más rápido se reduce el mecanismo corrosivo del estrés.

El corazón es más la víctima de las emociones que su origen.

DR. MARCELO CETKOVICH

ESTRATEGIAS PARA RECUPERAR EL EQUILIBRIO EMOCIONAL

Los seres humanos somos, por naturaleza, seres sociales. No somos islas, no hemos sido creados para funcionar como autómatas, y hoy la ciencia tiene innegable evidencia de cómo el contacto social favorece el funcionamiento de todos los órganos del cuerpo. Pero en nuestros tiempos modernos, en este sentido, hemos retrocedido. Las primeras civilizaciones tenían un fuerte sentido de comunidad y de pertenencia. Sabían que sobrevivir dependía, en gran medida, de poder contar unos con otros. Hoy parecemos haber olvidado esta sabiduría que venía en nuestros genes, quizá por no advertir las consecuencias.

Cuando negamos nuestra naturaleza y nos desconectamos de los demás, todo nuestro sistema paga el costo: desde la salud de nuestros órganos vitales hasta nuestro estado de ánimo. Nos engañamos creyendo que el trabajo es nuestra máxima prioridad, que ya habrá tiempo para disfrutar de los hijos y de los amigos. Nos distraemos de nuestra soledad navegando demasiadas horas en internet e hipnotizados frente al televisor. Nos refugiamos en medicamentos para sentirnos mejor, olvidándonos de que el amor sincero hacia un ser querido puede ser la medicina que en realidad más necesitamos.

La calidad de nuestras relaciones afectivas es una de las claves, quizá la más importante, para recuperar nuestro equilibrio físico, mental y emocional. Pueden ser nuestros padres, nuestros hijos, nuestros hermanos, nuestros amigos, nuestras mascotas, nuestras plantas. No importa quién. Importa que podamos sentir un genuino vínculo de cariño. Importa que podamos darnos cuenta de que somos capaces de brindar cuidado, respeto y amor. Importa sentir que para alguien importamos.

Veamos el caso de Frederick, un hombre con poder. Un ejecutivo que había ganado mucho dinero, con una personalidad fuerte y una determinación que lo llevaba a proponerse nuevas metas

constantemente. Estaba tan concentrado en lograr la mejor vida para su esposa y sus hijos que rara vez estaba plenamente presente en sus interacciones con ellos: cuando su hijo menor le mostraba un dibujo, él estaba tan sumergido en sus pensamientos que casi no podía apreciarlo; cuando volvía a su casa, abrazaba fugazmente a su mujer, porque tampoco estaba del todo presente. Tanto su mujer como sus hijos sabían que sus intenciones eran buenas: el quería conseguir ganar la mayor cantidad de dinero posible para ofrecerles a ellos la mejor calidad de vida, una casa más grande, excelentes vacaciones. Frederick estaba convencido de que el progreso les traería más felicidad. Él y su mujer estaban juntos, pero su atención no estaba puesta en ellos o en sus hijos, sino en los negocios, las dificultades del día a día laboral, los obstáculos a sortear para alcanzar los estándares de vida soñados.

Impulsado por ese sentido de la responsabilidad, Frederick casi nunca tenía tiempo libre. No disponía de tiempo para respirar, ni para disfrutar de la naturaleza. Su mujer empezó a notarlo y a decirle que le parecía que, aunque él era un director importante y que no tenía un jefe, parecía haberse convertido en esclavo de su trabajo. Él le respondía que la empresa dependía de él, que además él disfrutaba de su trabajo y que en unos años podría bajar el ritmo y hacerse más tiempo para el placer. Pero a los cincuenta y un años Frederick murió en un accidente automovilístico. Nunca tuvo la oportunidad de que llegara el momento de disfrutar. Durante años creyó que era irremplazable, pero en su empresa encontraron una persona para ocupar su cargo en sólo tres días.

Éste es un caso real que Thich Nhat Hanh cuenta en *El arte del poder*. Un caso fuerte, con un final infeliz. Una experiencia con la que quizá no nos sintamos tan identificados; después de todo, Frederick parecía un tanto extremista... Pero, si somos totalmente sinceros con nosotros mismos, ¿cuántas veces nos encontramos postergando vivir el momento presente y disfrutar con atención plena de nuestros afectos en pos de las obligaciones?

¿Le manifiestas amor a tu esposa?

La pregunta no es de un talk show romántico de la tarde, sino una que dio origen a uno de los estudios más interesantes sobre cómo el amor entre marido y mujer puede, literalmente, salvar vidas. El estudio publicado en el *British Medical Journal* reveló que la tasa de supervivencia media de hombres mayores que habían perdido a su esposa era muchísimo menor que la de otros hombres —de su misma edad— cuya esposa vivía. En línea con esto, otro estudio mostró que los hombres con afecciones cardiovasculares que respondían afirmativamente a la pregunta «¿Le manifiesta amor a su esposa?» tenían dos veces menos síntomas que quienes respondían que no. «Cuanto más factores de riesgo acumulaban los hombres —colesterol, hipertensión, estrés—, más protector parecía ser el efecto del amor de su esposa», concluye Servan-Schreiber.

Y lo contrario también es cierto: en un estudio realizado durante cinco años con más de ocho mil hombres, los que afirmaban «Mi esposa no me ama» desarrollaban tres veces más úlceras que los otros. Rotunda conclusión de estos estudios: más vale tener estrés, ser hipertenso o fumador que no ser realmente amado por la propia esposa.

¿Esto afecta sólo a los hombres? Por supuesto que no. También se han realizado investigaciones acerca de los beneficios del apoyo emocional hacia las mujeres. «De mil mujeres a las que se les acababa de diagnosticar un cáncer de mama, entre las que se declaraban faltas de afecto en sus vidas, se contabilizaron dos veces más defunciones al cabo de 5 años. Incluso entre las mujeres sanas, las que a menudo se sentían desatendidas por sus maridos, sufrían con más frecuencia cistitis y trastornos intestinales que aquellas con una vida de pareja armoniosa», explica Servan-Schreiber.

La empatía de los padres favorece el ritmo cardíaco de los hijos

En más estudios sorprendentes se ve claramente cómo la armonía emocional tiene un impacto directo en el buen funcionamiento del cuerpo. El Dr. Hofer descubrió que, cuando se alteran las relaciones afectivas, esto repercute en la fisiología. Como muchos descubrimientos, este resultado fue fruto de casi una casualidad, pues él no estaba investigando específicamente ese tema, sino que estaba estudiando la fisiología de ratas bebés cuando de pronto vio que una de las mamás ratas se había ido de la jaula durante la noche. Las ratas bebés, sin la presencia de su madre, habían sufrido una alteración en su ritmo cardíaco: era dos veces inferior a lo normal. Lo primero que el Dr. Hofer pensó fue que esto se debía a la falta de calor. Entonces puso un pequeño artefacto que emitía calor dentro de una media y lo colocó entre las ratitas. Se desconcertó al ver que esto no normalizaba para nada el ritmo cardíaco de los pequeños animalitos.

Siguió haciendo experimentos hasta llegar a la conclusión de que el ritmo cardíaco estaba regulado por la presencia de la madre, por la expresión de su amor maternal. Y para su total asombro descubrió que la presencia amorosa de la madre no sólo regulaba la actividad cardíaca sino... ¡quince funciones fisiológicas más! Al final llegó al siguiente resultado: la principal fuente de regulación biológica para esos ratoncitos era... el amor de su madre.

¿Y esto que sucedía con ratas de laboratorio tiene algún correlato con los seres humanos? ¡Sí! Según él explica, estos estudios también tienen una conclusión impactante: la calidad de la relación entre los padres y sus hijos —definida por el grado de empatía de los padres y de respuesta a sus necesidades emocionales— determina, varios años más tarde, la tonicidad de su sistema parasimpático, el factor preciso que favorece la coherencia del ritmo cardíaco. Es decir que cuanto más atentos a las necesidades emocionales de sus hijos estén los padres, más estarán criando niños que, de adultos, manejarán mucho mejor el estrés e incluso, la depresión.

Cuando el amor de un perro, un gato o una planta te pueden salvar la vida

Quizás estés leyendo este bloque sobre cómo recuperar el equilibrio emocional y pienses: «Vaya suerte la mía, yo no tengo una mujer o un marido a quien amar, mi relación con mis padres fue todo menos empática, y además no tengo hijos». Aun así, tenemos buenas noticias.

En el capítulo cuatro veremos cómo la relación con una mascota puede ser un vínculo afectivo sumamente significativo. Ahora te adelantamos que, aunque pueda parecer limitado a lo emocional, la relación con una mascota también tiene un sorprendente impacto en la salud.

Sobre esto ha investigado durante años el autor de *Curación emocional*, este gran médico psiquiatra que un día dijo que se había cansado de recetar antidepresivos a sus pacientes y quiso probar una estrategia radicalmente distinta. Él cuenta que en el hospital, en Pittsburgh, solían pedir su opinión antes de dejar volver a casa a una persona anciana deprimida a la que le habían hecho alguna intervención médica. Se esperaba que él, como psiquiatra, les recetase un antidepresivo o un ansiolítico. Sin embargo, él se dio cuenta de algo: la mayoría de estas personas estaban deprimidas porque vivían solas hacía años, tenían muy poco contacto social y muchas veces tenían a sus hijos viviendo lejos. «Así pues, reuniendo todo el valor que podía, escribía mi recomendación en el historial médico: En cuanto a su depresión, lo más beneficioso para este paciente sería procurarse un perro (perrito, claro, para minimizar los riesgos de caídas). Si el paciente considera que le daría demasiado trabajo, entonces bastará con un gato, que no tiene necesidad de salir. Si eso fuese demasiado también, entonces un pájaro o un pez. Si el paciente también lo rechazase, entonces recomendaría una bonita planta de interior... Al principio recibía llamadas de teléfono un tanto irritadas por parte de los internos: le hemos consultado para que nos recomendase un antidepresivo, ¡no un parque zoológico!

¿Qué quiere que le escribamos en la receta? ¡En las farmacias no hay animales domésticos!», cuenta Servan-Schreiber.

Pero él sabía que no estaba haciendo recomendaciones ridículas, ni siquiera meramente intuitivas. Detrás de sus sugerencias, había un cuerpo contundente de investigación. Un estudio publicado en el *American Journal of Cardiology* da cuenta del seguimiento realizado durante un año a personas cuyo infarto hubiera estado acompañado de arritmias: de esas personas, las que tenían una mascota contaban con seis veces menos posibilidades de morir en el siguiente año que los otros. Según investigaciones publicadas en el prestigioso *Journal American Medical Association*, las personas incapacitadas para moverse por sí solas tienen más autoestima y son más felices si están acompañados por un perro. Y Harvard también investigó sobre el tema, su conclusión fue que el simple hecho de cuidar una planta reducía en un 50% la mortalidad de personas que viven en residencias para ancianos.

¿La influencia positiva de una mascota o una planta se limita a los ancianos con poco contacto social y actividad? De ningún modo. En el otro extremo del abanico, hay investigaciones realizadas por el Dr. Allen que muestran los efectos en los corredores de bolsa: personas que suelen presentar cuadros de hipertensión arterial precoz, producto seguramente de realizar un trabajo tan estresante. Los medicamentos para la hipertensión que les daban eran eficaces cuando se les producían los picos de presión, pero no prevenían esas subas impresionantes de presión. Entonces el Dr. Allen le propuso a la mitad de los corredores de bolsa que incorporaran a sus vidas un perro o un gato. Los resultados fueron impresionantes: a los seis meses, quienes ahora convivían con una mascota respondían al estrés de una manera muy distinta: tenían una tensión arterial estabilizada aun en períodos de mucho ajetreo y habían mejorado también en ciertas tareas intelectuales como cálculos mentales.

Nadie llega a convertirse en humano si está solo: nos hacemos humanos los unos a los otros. Nuestra humanidad nos la han «contagiado»... Nos la pasaron boca a boca, por la palabra, pero antes por la mirada: cuando todavía estábamos muy lejos de saber leer, ya leíamos nuestra humanidad en los ojos de nuestros padres o de quienes en su lugar nos prestan atención. Es una mirada que contiene amor, preocupación, reproche o burla: es decir, significados.

FERNANDO SAVATER

MÁS ALLÁ DE LA VOLUNTAD

Tal vez te pase que al leer tanta información pienses... ¡este cambio es muy grande para mí! Tantas veces me he propuesto hacer modificaciones en mi vida, tantas veces me anoté en el gimnasio y abandoné, tantos lunes empecé la dieta que el sábado dejé, tantas veces he querido combatir el cansancio, el estrés y el agotamiento intentando seguir consejos sin obtener resultados...

¿Cómo hacer cuando la voluntad no alcanza? ¿Cómo hacer para ir más allá del puro esfuerzo? ¿Cómo estimular el deseo de producir un cambio verdadero? Tal vez el secreto esté en alejarnos del «deber ser» y conectar las nuevas conductas con «el placer». Los seres humanos no fuimos creados para funcionar óptimamente desde la obligación: lo podemos hacer, pero el proceso es más lento y

penoso. Nuestra condición óptima aparece cuando conectamos lo que hacemos con el deseo: eso es lo que nos da la fuerza para perseverar. La clave para sentir esa motivación genuina es imaginarnos cómo nos sentiremos al realizar los cambios. Esta simple estrategia de conectarnos con la sensación de la meta alcanzada puede ser más poderosa de lo que pensamos: es deleitarnos por anticipado con los resultados.

También es cierto que reconocer la necesidad de cambio puede despertarnos sentimientos negativos: miedo, frustración, enojo, agobio. El afamado neurobiólogo Antonio Damasio, en su libro *En busca de Spinoza*, nos dice que la única manera realmente efectiva de combatir una emoción negativa es con otra positiva de mayor intensidad. Entonces será cuestión de conectarnos con la alegría de saber que el cambio es posible. Que con treinta días de repetición en nuestro cerebro se forma un nuevo cableado, una nueva *hoja de ruta* que hace que lo que al principio parece imposible luego sea fácil. Que pequeños cambios pueden producir grandes resultados y que tal vez basta con hacer pequeños experimentos para ver cómo nos sentimos: caminar veinte minutos todos los días, incorporar algún ejercicio de *brain gym* en la rutina diaria, elegir los alimentos más frescos, tener una botellita de agua siempre a mano, estrechar nuestros vínculos con seres queridos y quizás incorporar una mascota a nuestra vida. No hace falta que nos transformemos en maratonistas, atletas o puristas de la alimentación, no es eso.

Se trata de que volvamos a encontrar esa hoja de ruta que nos fue dada cuando fuimos creados, donde el movimiento, la alimentación y las relaciones con los demás se ajustaban de manera natural a nuestras necesidades humanas, y que podamos adaptarla a nuestra vida cotidiana. Tal vez el secreto de nuestro bienestar esté en que volvamos a ser conscientes de lo que nos hace sentir bien... ¡y hacerlo!

LAS 25 IDEAS PARA RECORDAR DE ESTE CAPÍTULO

1. Hasta un 90% de nuestro comportamiento de todos los días se rige por hábitos.
2. Hay una estrecha conexión entre la mente y el cuerpo: las emociones son el puente entre ambos.
3. Nuestro cerebro está equipado para producir sustancias químicas que alivian el dolor, generan anestesia y brindan placer.
4. Cuando estás lleno de alegría o entusiasmo, el virus del resfrío no puede entrar en los receptores del cerebro. La gente que está deprimida se enferma más seguido.
5. La influencia mental más importante que podemos ejercer sobre nuestro cuerpo físico son nuestras expectativas.
6. La forma en que vivimos las frustraciones y las emociones negativas afectan nuestro corazón: hay una estrecha relación entre infartos y emociones negativas.
7. A diferencia de los animales, los seres humanos entramos en estados de estrés psicológico sostenido, a veces simplemente con nuestros pensamientos, sin estar siquiera enfrentando la situación estresante en sí misma.
8. Una de las mayores causas de estrés cotidiano para los niños son las peleas entre sus padres: se sienten incapaces de detener el conflicto y se estresan. A mayor estrés en el hogar, peor rendimiento en la escuela.
9. El contenido de lo que vemos en televisión afecta física y emocionalmente a niños y adultos: mirar las escenas violentas contrae los vasos sanguíneos, mirar las escenas cómicas aumenta el caudal de sangre.
10. El 77% de las personas que trabajan en empresas declaran estar bajo los efectos del *burnout*

laboral: agotamiento por causa del estrés que les provoca en trabajo.

11. El simple hecho de evocar una emoción positiva relacionada con un recuerdo agradable —y hasta con una escena imaginaria— genera una transición de la frecuencia de los latidos del corazón.
12. El ejercicio físico regular puede curar un episodio de depresión e, incluso, evitarlo.
13. Al entrar en movimiento nuestro cerebro libera endorfinas —esas pequeñas moléculas que se parecen al opio y que también se conocen como hormonas de la felicidad— que producen una inmediata sensación de bienestar y satisfacción.
14. Realizar alguna actividad física placentera reduce los riesgos de padecer demencia en un 50% y las probabilidades de sufrir la enfermedad de Alzheimer en un 60%.
15. Una caminata diaria de veinte minutos puede reducir los riesgos de sufrir un ataque cardíaco en un 57%.
16. El ejercicio físico ayuda al cerebro a generar nuevas neuronas y a producir nuevas conexiones neuronales entre sí, por eso favorece la memoria y la capacidad intelectual. No hace falta hacer una actividad sumamente vigorosa o exigente: caminar es suficiente.
17. Una dieta rica en omega 3 a largo plazo tiene un efecto benéfico en el nivel de energía y hasta en el buen humor.
18. Si estás estresado, elige comidas con vitamina C, para reducir los niveles de cortisol. Si no puedes conciliar el sueño, puedes comer el equivalente a una taza de cerezas, que contienen melatonina, la hormona del sueño. Si te falta concentración, come piña, arándanos o ciruelas —combaten los radicales libres que dañan las neuronas—.
19. Hay tres cosas que debes evitar si quieres sentirte bien: el azúcar blanco refinado, las grasas trans y la deshidratación.
20. Hoy la ciencia tiene innegable evidencia de cómo el contacto social favorece el funcionamiento de todos los órganos del cuerpo.
21. Cuantos más factores de riesgo acumulan los hombres —colesterol, hipertensión, estrés—, más protector es el efecto del amor de sus esposas.
22. La empatía de los padres favorece el ritmo cardíaco de los hijos.
23. Cuanto más atentos a las necesidades emocionales de sus hijos estén los padres, más estarán criando niños que, de adultos, manejarán mejor el estrés e, incluso, la depresión.
24. Cuidar de una mascota reduce las probabilidades de sufrir un infarto, alivia la depresión y estabiliza la tensión arterial.
25. La calidad de nuestras relaciones afectivas es una de las claves, quizá la más importante, para recuperar nuestro equilibrio físico, mental y emocional.

PASO 3

FORTALECER LA AUTOESTIMA

La autoestima es la clave más enriquecedora de los motivos de la conducta. Es muy difícil para las personas actuar más allá de quienes creen que son.

NATHANIEL BRANDEN

Cada persona es un mundo, y cada historia es intransferible y se escribe diferente. Algunas comienzan a fraguarse en los primeros años de nuestra infancia.

Durante los años de la escuela primaria, yo, Verónica, me sentía poco inteligente. El colegio era para mí una tortura: las matemáticas me parecían incomprensibles, el análisis sintáctico era una ciencia inescrutable y estudiar geografía era lo más aburrido del mundo. Ponía mucho empeño en hacer las cosas bien, pero no había caso: tarde o temprano me bloqueaba. Volver a mi casa con malas calificaciones era lo peor, pues quien supervisaba mis estudios era mi madre. Ella, medalla de honor en Medicina, no podía entender cómo le había salido una hija así. En su desesperación, me exigía cada vez más... ¡y yo me cerraba cada vez más!

En séptimo grado mi vida dio un vuelco. Para peor. Una tarde, al regresar de la escuela, me anunciaron que mi padre había muerto. Mi papá, la persona que más me hacía sentir querida y valorada, la persona a la que yo más adoraba en el mundo, de un día para el otro no estaba más. Aunque yo tenía sólo once años, aún recuerdo vívidamente la sensación física del dolor en cada órgano de mi cuerpo y las lágrimas que estallaron durante horas. Alguien entró en mi habitación y me dijo: «No llores, la vida continúa». Pero yo sentí que la mía había terminado.

Volví a la escuela y me senté al fondo del aula. No quería hablar con nadie, ni levantar siquiera la mirada. Entró una profesora nueva a dar clase. Ni la miré. No podía dejar de pensar en mi papá. Pero ella sí me miró. Me miró, me vio y, al cabo de unos días, me llamó delante de todos y me dijo: «Traiga su libreta». «Aquí vamos de nuevo con una mala nota que...», pensé resignada. Y ella tomó mi libreta y escribió algo allí, luego me miró a los ojos y me dijo: «Felicitaciones». Me sorprendió muchísimo eso. ¿Felicitaciones? Entonces leí lo que había escrito. ¡No era una mala nota! Era una felicitación, porque la maestra había valorado mi concentración durante la clase de ese día. Y empezaron a pasar los días y el ritual de la libretita y la felicitación se repetía no sólo conmigo, sino también con todos mis compañeros: al terminar la clase, ella llamaba a algunos al frente para escribir en sus libretas diferentes reconocimientos: «sobresaliente por tu conducta», «sobresaliente por tu colaboración», «sobresaliente por haber ayudado a tu compañero de banco». ¡«Sobresaliente» por todo lo que habíamos estado haciendo bien!

Gracias a ella empecé a sospechar que yo también podía ser sobresaliente. Gracias a ella fui descubriendo que, aunque las tablas de multiplicar no eran mi fuerte, había cosas en las que sí era buena. Gracias a ella empecé a sentirme orgullosa de algunos de mis logros relacionados con el estudio. Gracias a ella recuperé mi autoestima y mi historia cambió. De esa niña poco inteligente, distraída e incapaz de destacarse en la escuela, pasé a graduarme con distinción en la Universidad de Oxford, a dominar varios idiomas, a dar conferencias en cinco continentes, a enseñar en trece universidades del mundo, a protagonizar una película y a escribir libros.

Desde entonces la autoestima, el pilar de la confianza, se transformó en la pasión de mi vida. Una pasión que hoy Florencia y yo compartimos. Guiadas por el respeto hacia la diversidad y la complejidad propias del ser humano, hace más de veinticinco años que nos hemos embarcado con pasión en descubrir cuáles son las estrategias que más resultados dan para fortalecer la autoestima. Los invitamos a explorarlas.

—*¡Pero no hay a quien juzgar!*— exclamó el principito.

—*Te juzgarás a ti mismo*—le respondió el Rey—.

Es lo más difícil. Es mucho más difícil juzgarse a sí mismo que a los demás. Si logras juzgarte bien a

¿QUÉ ES LA AUTOESTIMA?

Las personas con autoestima alta son más felices, se frustran menos frente a sus errores, se recuperan más rápido de los reveses de la vida y establecen mejores relaciones sociales. La autoestima es también una fuente de motivación interna: quienes se valoran a sí mismos están automotivados, confían en su capacidad para resolver problemas y tomar decisiones y no se sienten culpables cuando los demás no los aprueban. Son personas que no pierden tiempo preocupándose en exceso por el pasado, saben mirar hacia atrás y aprender de él. Al mirar a los demás, no se sienten ni superiores ni inferiores; se reconocen como personas únicas e irrepetibles, con talentos y áreas de mejora.

La autoestima tiene que ver con lo que sentimos por nosotros mismos. Cuando miramos hacia adentro, todos tenemos una imagen de nosotros mismos; el modo como nos sentimos con respecto a esa imagen, eso es nuestra autoestima. En otras palabras: es un juicio que hacemos de nuestra persona; es lo que sentimos por nosotros mismos cuando nadie nos ve, cuando nos hemos sacado todos los maquillajes y despojado de todos los roles. Por eso decimos que la autoestima es esa confianza que no se puede fingir. Puedes ser querido y admirado por otros, pero si tú no te quieres y valoras, nadie lo puede hacer por ti, y ningún halago externo será suficiente.

En la vida recibes muchas opiniones de los demás: de tus padres, tus hermanos, tus maestros, tus amigos, tus colegas... Sin embargo, de todas las opiniones que escuchas a lo largo de tu existencia, la más importante de todas es la que tú tengas sobre ti mismo. Porque esa opinión será el motor o el ancla de tu destino. Esa opinión hará que te destagues o que te escondas. Esa opinión se reflejará en todas tus elecciones: qué estudiar, con quién casarte, qué talentos desarrollar, qué clase de trabajo tener, qué amigos frecuentar, qué experiencias vivir. Por eso afirmamos que fortalecer la autoestima puede transformar no uno, sino muchos aspectos de la vida de una persona.

Según nuestro amigo y colega Nathaniel Branden, una de las mayores autoridades en el tema, la autoestima es la experiencia de sentir que estamos preparados para enfrentar los desafíos básicos que nos presente la vida y sentir que somos merecedores de tener éxito y ser felices. Hace un tiempo estábamos siendo entrevistadas por Andy Kusnetzoff, un reconocido periodista argentino, y él nos dijo: «Yo siento que puedo caer bien parado en cualquier lado. Si me dejás solo en la China, en el Congo o en cualquier otra parte del mundo que no conozca, de alguna manera me las arreglaré para sobrevivir. Ésa es mi manera de entender la autoestima». Claro, la autoestima es justamente eso: la suma de la confianza personal y el respeto por uno mismo.

Virginia Satir, reconocida psicoterapeuta estadounidense, pionera de las terapias familiares, define la autoestima como la habilidad para valorarse a uno mismo y tratarse con respeto, amor y realidad. Por el contrario, cuando las personas no creen en su propia capacidad o en su propio valor, suelen alejar a los demás, porque muestran conductas cargadas de negatividad y actitudes defensivas —«yo no fui», «la culpa es de otro»— o de aislamiento —«no me importan los demás», «me recluyo»—. También puede darse lo contrario: la actitud de pegoteo, que ocurre cuando las personas se muestran excesivamente necesitadas del otro, pues ponen su valor en la mirada o en la aprobación del otro. A su vez, como en lo profundo no creen merecer que les vaya bien, silenciosamente «esperan» que otros las defrauden, las engañen, las dejen. Satir dice que, «esperando lo peor, generalmente invitan a que eso suceda».

Si tenemos una imagen negativa y desvalorizada de nosotros mismos, eso va a influir en todas las elecciones que hagamos. La imagen que tenemos de nosotros mismos es tan fuerte que consciente o inconscientemente vamos a salir al mundo a buscar la confirmación de esa imagen. Por ejemplo, si en lo profundo yo creo que no valgo demasiado, voy a elegir parejas que tarde o temprano me dejen, me engañen y hasta me maltraten.

«Siempre me enredo en relaciones en las que termino perdiendo, ¿por qué será?», nos dijo Paula, una participante del curso *Confianza total*. Escuchando su relato fuimos descubriendo un patrón de conducta: Paula parecía sentirse atraída por hombres que no la valoraban; muchos eran casados, otros eran demasiado viejos o demasiado jóvenes para ella. No importaba con quién se relacionara, a la larga el resultado era siempre el mismo: un desastre.

Cuando le preguntamos qué pensaba sobre lo que le sucedía, nos dijo: «Cuando alguien me quiere de verdad, yo me enfrió; en cambio, cuando me tratan mal, ahí me engancho... Es como si buscara el maltrato». Al indagar en su historia, descubrimos que su padre jamás la había elogiado; todo lo contrario, sus palabras siempre habían sido muy duras con ella: «Eres un desastre», «Estás muy gorda», «Nunca ganas una competencia en el colegio», «¿Por qué no haces las cosas como tu hermana? Me pregunto a quién habrás salido...» Paula no podía recordar una sola palabra de aliento, de estímulo, de cariño. Era claro que ella había internalizado una imagen de sí misma, un autoconcepto totalmente desfavorable. Aunque era hermosa, se veía fea; aunque tenía muy buena figura, se sentía gorda y, sobre todo, no se sentía valiosa ni merecedora de amor y, en consecuencia, no lo recibía. ¿Quién era ella, para ser querida, valorada y respetada?

Si bien es cierto que en primer lugar los padres, los educadores luego y finalmente nuestros pares tienen un impacto muy alto en la formación de la imagen que tenemos de nosotros mismos, ya que pueden alimentar o disminuir nuestra confianza, de adultos son nuestras propias respuestas las que impactarán mucho en el nivel de autoestima que tengamos. Esto es una gran noticia porque, de lo contrario, estaríamos fatalmente condicionados por la forma en que los otros nos hayan tratado. En este sentido, Branden dice que «estamos lejos de ser meros receptáculos pasivos de las opiniones que los demás tengan de nosotros. Y de todos modos, cualquiera que haya sido nuestra educación, como adultos la cuestión está en nuestras manos».

Para empezar esa transformación, le dimos a Paula algunos fragmentos de un texto emblemático de Virginia Satir, titulado «Mi declaración de autoestima». Le indicamos que, mientras lo leyera, marcara las partes que más le sirvieran y, en particular, las que la hicieran sentir bien.

Mi declaración de autoestima (fragmento)

Yo soy yo.

En todo el mundo no existe nadie exactamente igual a mí. Hay personas que tienen aspectos míos, pero de ninguna forma el mismo conjunto mío. Por consiguiente, todo lo que sale de mí es auténticamente mío. Todo lo mío me pertenece; mi cuerpo, todo lo que hace; mi mente con todos mis pensamientos e ideas; mis ojos, incluyendo todas las imágenes que perciben; mis sentimientos, cualesquiera que sean, ira, alegría, frustración y amor, decepción, emoción; mi boca y todas las palabras que de ella salen, refinadas, dulces o cortantes, correctas o incorrectas; mi voz fuerte o suave; y todas mis acciones.

Soy dueño de mis fantasías, mis sueños, mis esperanzas y mis temores. Son míos mis triunfos y mis éxitos, todos mis fracasos y errores.

Sé que tengo aspectos que me desconciertan y otros que desconozco. A la hora de un examen de

conciencia, respecto de lo que he dicho y hecho, de lo que he pensado y sentido, algunas cosas resultarán equivocadas. Pero puedo descartar lo inadecuado, conservar lo bueno e inventar algo nuevo que supla lo descartado. Mientras yo me estime y me quiera, puedo buscar con valor y optimismo soluciones para las incógnitas e ir descubriéndome más y más...

EL SÍNDROME DEL IMPOSTOR

La falta de autoestima puede llevarnos a sentir que somos unos embusteros. Que todo lo que tenemos, que todo lo que conseguimos, es una fachada que un día se derrumbará y los demás se darán cuenta de que todo es falso. «Alcanzar el éxito sin alcanzar una autoestima positiva es estar condenado a sentirse un impostor que espera con angustia que lo descubran», asegura Branden.

Demi Moore, una de las actrices más célebres de Hollywood, es también productora y directora de cine. Protagonizó películas que recorrieron el mundo —*Ghost*, entre muchas otras— junto a actores de renombre como Robert De Niro, Patrick Swayze y Kevin Costner. Considerada como una de las mujeres más bellas del mundo, es dueña además de una fortuna personal de muchos millones de dólares. En el plano familiar y afectivo, es madre de tres hijas. Podría pensarse que tiene mucho de su lado para ser una mujer segura de sí misma, pero no todo lo que brilla es oro.

En una entrevista reciente dada para la revista *Harper's Bazaar* confesó: «Lo que me asusta es llegar al final de mi vida y descubrir que no soy una persona digna de ser amada, que no lo merezco... que hay algo que está mal en mí y que nunca nadie deseó que yo viniera al mundo». Esa falta de autovaloración indica una falta de autoestima. Esa sensación de que hay algo que está mal en ella y que al final de su vida será descubierto es lo que se conoce como el «síndrome del impostor». Quien lo padece suele ser alguien que, a pesar de sus éxitos, alberga un profundo sentido de desvalorización, de no ser «lo suficiente»; la idea es que en algún momento los demás se darán cuenta de la verdad. Si algo le sale bien, se lo atribuye a la suerte; si presenta un trabajo, cree que alguien va a descubrir que no lo sabe todo. Cuanto más éxito tiene, más aumenta su sentimiento de no ser merecedor del mismo.

Esta conducta fue estudiada y categorizada por primera vez en 1978 por Pauline Clance y Suzanne Imes, quienes estudiaron a un grupo de mujeres muy exitosas y descubrieron que muchas de ellas no podían internalizar su éxito, no se creían merecedoras del mismo. La famosa actriz Meryl Streep lo explica así: «Piensas ¿por qué alguien querría verme de nuevo en una película? Si de todas formas yo no sé actuar, ¿por qué estoy haciendo esto?» Si éste fuera tu caso, ¿qué se puede hacer? Reconocerlo es el primer paso para desandar este camino de logros altos, satisfacción baja y el estrés sostenido que sentimos al pensar «soy un impostor».

¿Y qué otras estrategias puedes implementar? Hablar de esto con personas en las que confíes, en particular con aquellos a quienes pueda sucederles lo mismo, porque compartir experiencias y sentimientos semejantes ya produce un gran alivio. ¡No estamos solos! También estar atento al momento en que aparece ese sentimiento de desvalorización, para tratar de detectar qué pensamientos lo desencadenan. Muchos de nuestros pensamientos suceden tan rápido —y sin que les prestemos atención— que se transforman en juicios automáticos negativos. Por ejemplo, si observo que me estoy diciendo «yo no merezco este premio porque no soy tan inteligente» o «me eligieron por error», ése es el momento de detenerme y observar los pensamientos para luego cuestionarlos.

También es importante que te hagas preguntas para cuestionar los pensamientos del impostor. ¿En qué momento de tu vida «decidiste creer» que no eras tan inteligente, que no eras capaz o que no eras tan valioso? ¿Qué acontecimientos pueden haber desencadenado esa creencia? ¿La voz de quién tiene

esa creencia? ¿Era la verdad o era sólo una opinión? ¿Qué te hubiera gustado que te dijeran? ¿Qué hechos prueban lo contrario: que eres valioso y que eres capaz? ¿Qué podrías decirte hoy tú mismo? Si te han elegido, si te has ganado esa distinción, ¿qué hechos prueban hoy que te lo mereces?

El síndrome del impostor, estudiado en la década del 70, fue considerado en principio como algo más típico de las mujeres. En la actualidad se sabe que afecta también a los hombres, particularmente a los muy exitosos y capaces. Todos los años, al inicio de clases en la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford, se les pregunta a los nuevos alumnos: «¿Cuántos de ustedes creen que han llegado aquí por algún error de la comisión de admisiones?» Y todos los años levantan sus manos dos tercios de la clase. Ahora sabemos que esta sensación de no ser capaz, a pesar de serlo, puede hacer que una persona se convierta en un perfeccionista como mecanismo compensatorio. Si ése es tu caso, a continuación encontrarás una sección con muchas ideas para mejorar este aspecto y fortalecer la autoestima.

Los peores embusteros son los propios temores.

RUDYARD KIPLING

CÓMO HACER PARA QUE EL PERFECCIONISMO TE JUEGUE A FAVOR

«Eres tan perfeccionista...» ¿Cómo se supone que se debe tomar un comentario así? ¿Significa que valoran mi sentido de responsabilidad, de atención a los detalles y mi nivel de motivación para dar lo mejor de mí? ¿O están diciendo que soy una persona rígida, competitiva e intolerante? ¿El perfeccionismo es un motor o un saboteador en mi vida?

Puede ser las dos cosas. «Estoy convencido de que la intención de casi todos los perfeccionistas es hacer las cosas bien, destacarse. En mi caso, considero mi tendencia al perfeccionismo como una de mis grandes virtudes. Muchas investigaciones muestran que las personas perfeccionistas suelen tener estándares más altos y en ciertas circunstancias, producen mejores resultados. Así que no se trata de dejar de lado cualquier tendencia al perfeccionismo. Se trata de hacer que nos juegue a favor, y no en contra», explica el doctor Jeff Szymanski, profesor de psicología clínica en la Facultad de Medicina de la Universidad de Harvard.

Bien usada, la energía meticulosa y de automotivación de una persona con tendencia al perfeccionismo puede llevarla a alcanzar grandes metas y a destacarse. Bien usada, esa búsqueda de la excelencia puede ser un motor. Es lo que hace que un científico pase miles de horas en su laboratorio hasta llegar a la solución; que un pianista ensaye ocho horas diarias la misma partitura; que un escritor lea, relea y corrija su manuscrito muchas veces antes de entregarlo a su editor; que un jugador de fútbol entrene el mismo tiro libre una y otra vez. En estos casos, puede ser una fuerza motivadora y positiva. ¿Cómo identificar entonces si estás usando esa energía a tu favor? El doctor Szymanski señala las características de lo que él llama «el perfeccionismo saludable»:

1. Te propones objetivos altos y alcanzables, que redundan en sentimientos de satisfacción y autoestima elevada.
2. Te involucras en actividades que tengan que ver con tus talentos e intereses y dedicas un tiempo y energía razonable a ellos.
3. Tienes claras tus prioridades y organizas tu agenda de tal manera que gran parte tu tiempo y atención estén enfocados en tus prioridades.

4. Recibes más beneficios que costos por los esfuerzos que realizas.
5. Suelen ser equilibrado en tu autocrítica: reconoces lo que te ha salido bien y analizas tus errores para aprender de ellos.
6. Suelen confiar en tus habilidades.

Pero el perfeccionismo tiene su lado oscuro también. En las entrevistas laborales, cuando el candidato dice «mi defecto es que soy perfeccionista», sabe que está haciendo referencia al más popular de los puntos débiles. Con frecuencia se lo considera un defecto disfrazado de virtud. En la intimidad, muchas personas creen que parte de su éxito en la vida tiene que ver con su tendencia al perfeccionismo. Y el perfeccionismo puede ser como una droga: quien lo prueba experimenta un éxtasis inicial que lo lleva a accionar sin cesar, y siente la gratificación inmediata que semejante esfuerzo puede proporcionar. Pero igual que un narcótico, su efecto es efímero y, muchas veces, peligroso.

Cuando exageramos una virtud, se suele convertir en un defecto. Así, esa tendencia a dar lo mejor de nosotros puede transformarse en nuestra enemiga cuando no sabemos dónde está el límite entre excelencia y perfección. En cuanto cruzamos la frontera, todo cambia. Aquello que nos motivaba a ir por más luego puede paralizarnos e impedirnos avanzar. Lo que antes nos generaba una sensación de entusiasmo y adrenalina después tal vez nos produzca vértigo y ansiedad. Cuando eso ocurre, el perfeccionismo se convierte en una trampa y las personas no quieren tomar ningún riesgo por miedo a equivocarse. En la mentalidad del perfeccionista el error es un fracaso, y a nadie le gusta fracasar... Por eso, frente a la mínima sospecha de no hacerlo bien, prefiere no intentarlo. Desde algo tan simple como experimentar un nuevo deporte —«si no voy a ser genial haciéndolo, prefiero no probar»— hasta evitar hablar en otro idioma —«si no sueno casi como un nativo, entonces no voy a avergonzarme frente a otros con mi espantosa pronunciación»—, si soy perfeccionista, me limitaré a hacer sólo aquello que sé que me saldrá bien.

¿Cómo saber si el perfeccionismo me está jugando en contra? El doctor Szymanski explica las cuatro características de lo que él llama «el perfeccionismo insalubre»:

1. Suelen establecer metas que no alcanzas.
2. Constantemente compites —explícita o implícitamente— para ser el mejor, y de ese modo evitar sentirte un fracaso.
3. Suelen ver los errores como algo terrible.
4. Suelen ser testarudo, creyendo que hay una manera de hacer las cosas, y evitas probar nuevas estrategias.
5. Suelen ser muy autocrítico, poniendo más énfasis en cualquier error, omisión o distracción cometida, que en lo logrado.
6. Suelen dudar constantemente de tus habilidades.

Este tipo de perfeccionismo puede ser el peor enemigo de la autoestima. Es algo bastante lógico de comprender: la perfección no existe, por lo tanto buscarla es un camino hacia la infelicidad garantizado. Desde esta lógica perfeccionista, nos ponemos metas demasiado altas —casi sabiendo que no las alcanzaremos— y, por supuesto, acabamos confirmando nuestras sospechas. En algunos casos extraordinarios sí la alcanzamos, pero el nivel de entrega, energía y dedicación ha sido tan alto que quedamos exhaustos e incapaces de disfrutar de lo logrado. Y aun exhaustos, apenas alcanzamos esa meta tan extrema, el mensaje que nos damos suele ser: «Ok, lo lograste. Ahora hay que mantener este nivel, ya hay que ir pensando en la próxima cima a escalar». Cuando esto ocurre, la vida empieza

a asemejarse a una frenética carrera contra uno mismo en la que nadie gana.

Cortar con el círculo vicioso

¿Cómo se corta el círculo vicioso? ¿Cómo se hace para aprovechar la energía positiva de la búsqueda de la excelencia sin caer en la trampa sensual del perfeccionismo, que acabará por devorar nuestra autoestima? La estrategia tiene algunos puntos clave.

1. Identificar en qué área de tu vida el perfeccionismo te juega en contra

Quizás estés empezando a pensar que hay áreas de tu vida donde el perfeccionismo te sirva, y otras donde no. Muchos creen que el perfeccionista es así en todas las áreas de su vida, y esto no siempre es así. Muchas personas exhiben su tendencia al perfeccionismo en su trabajo y/o en sus estudios y/o en su apariencia física y/o en sus relaciones sociales. ¿Cuál es tu área? ¿Qué beneficios te da ser perfeccionista en eso? ¿Qué costos pagas? ¿Son mayores los costos que los beneficios?

2. Revalorizar los errores

Cuando a Steve Jobs le preguntaron cuál consideraba la clave del éxito de Apple, dijo: «Contratamos personas muy capaces y permitimos que se equivoquen mucho». En cuanto podemos dejar de ver los errores como fracasos o como signos de debilidad, ya le hemos ganado terreno al lado oscuro del perfeccionismo. Si cada vez que nos equivocamos podemos identificarlo como una señal de que estamos en movimiento, avanzaremos mucho más rápido. Dejaremos de tenerle miedo a los errores y esto permitirá que nos pongamos en acción.

Hace un tiempo vino a nuestros cursos un hombre que nos contó que hacía varios años que quería escribir un libro, que estaba haciendo investigación, que iba tomando notas y reuniendo fuentes válidas, que tenía experiencia en el tema, pero que no sabía bien por qué no se decidía a comenzar. Al finalizar el curso nos dijo: «¡Ya sé lo que me pasa! ¡Mi perfeccionismo me está jugando en contra! ¡Tengo tanto miedo de que el libro no sea perfecto que me estoy poniendo excusas para no empezarlo!» Entonces escribió un cartel grande y lo puso al lado de su computadora: «No hace falta que escribas perfecto, hace falta que empieces a escribir».

3. Evitar autoacusarse y culpar a otros

Una de las maneras de identificar si el perfeccionismo nos está saboteando es advertir si con frecuencia somos excesivamente autocríticos con nosotros mismos y demasiado exigentes con los demás. ¿Notamos más rápidamente los errores que los aciertos? ¿Somos más veloces para juzgar que para admirar el comportamiento de los otros y de nosotros? Éste es un mecanismo muy corrosivo para nuestra autoestima y nuestra confianza, aunque tiene su razón de ser.

Para aprender a usar nuestro crítico interior a nuestro favor, lo primero que debemos comprender es que la mayoría de la autocrítica está motivada por el amor. «¿Qué?! ¡¿Esos comentarios despiadados que me hago a mí mismo están movidos por el amor?! Si supieran las cosas que me digo, no pensarían lo mismo», nos dijo alguien una vez. Jack Canfield explica: «Una parte tuya está intentando motivarte para que hagas las cosas mejor. Al igual que tus padres, tu crítico interior siempre quiere lo mejor para ti cuando te está criticando. Quiere que hagas las cosas mejor porque quiere que recibas el beneficio de actuar mejor. El problema está en que sólo te dice parte de la verdad». Para comprenderlo bien, va un ejemplo.

Imagina que tu hijo menor está a punto de meter los dedos en un enchufe. Inmediatamente saltas para apartarlo y le gritas que deje de hacer eso. También le dices: «¿Cuántas veces te lo tengo que repetir? ¿Eres tonto, que no lo entiendes? ¡Ahora vete a tu cuarto en penitencia a pensar en esta estupidez que acabas de hacer y no lo hagas más!» En realidad, lo que realmente le quisiste decir es: «¡Hijo, te quiero tanto! No quiero que hagas cosas peligrosas, temo que puedas recibir un golpe de electricidad, y yo quiero que estés a salvo para verte crecer y convertirte en un joven sano...». Pero sólo le diste la mitad del mensaje al niño. El miedo a que le pasara algo hizo que sólo expresaras el enojo, aunque debajo de ese enojo hay tres capas más: miedo, un pedido específico y amor.

Enojo: «Estoy enojado porque ibas a meter los dedos en el enchufe».

Miedo: «Tengo miedo de que te lastimes o electrocutes».

Pedido: «Quiero que prestes atención cuando estás jugando cerca de las paredes y no toques los enchufes».

Amor: «Te quiero tanto que no sé qué haría sin ti. Eres una de las personas más importantes de mi vida. Quiero que estés a salvo. Mereces divertirte mucho y mantenerte a salvo para vivir la vida de la mejor manera posible, ¿entiendes?»

Menuda diferencia, ¿verdad? De esta misma manera, puedes reentrenar a tu crítico interior para que logre decirte todo lo que quiere. «Yo suelo hacerlo imaginando que le estoy hablando a un clon mío sentado en una silla vacía enfrente de mí», cuenta Jack Canfield.

Por ejemplo, te escuchas criticándote a ti mismo: «¡Soy un desastre administrando mi dinero! ¡En esta familia todos gastan de más y ya no me alcanza lo que gano! No sé organizarme con las finanzas». (**Enojo**)

Miedo: «Tengo miedo de que si no haces modificaciones en tu manera de administrar el dinero, termines en la bancarrota y no puedas pagar ni los gastos básicos».

Pedido específico: «Quiero que lleves un registro de los gastos importantes y que tengas una conversación con tu familia para que tanto tu mujer como tus hijos sepan cuál es el límite posible de los gastos que se pueden afrontar».

Amor: «Te quiero mucho, por eso te digo todo esto. Te mereces estar en paz con tus finanzas y aliviar la presión que cargas sobre tus hombros, compartiendo la responsabilidad con el resto de la familia. Quiero que te sientas orgulloso del dinero que ganas, de la manera de administrarlo, y que hasta puedas disfrutar de generar un ahorro».

La próxima vez que escuches a tu crítico interior lanzarte una acusación —«¡Eres un idiota!», «Nunca terminas nada de lo que empiezas», «Tienes un pésimo humor», «Otra vez estás haciendo el ridículo», «Eres un irresponsable», «No sabes cumplir con lo que te propones»— puedes hacer lo siguiente: escuchas la acusación y simplemente respondes: «Gracias por prestar atención. ¿Cuál es tu miedo? —date tiempo para responder—. ¿Qué quieres que haga diferente? —responde con algo específico—. Gracias».

No permitas que lo simple de este ejercicio te lleve a pensar que no será efectivo. Jack cuenta: «La primera vez que transformé mi crítico interior en un coach interior, mi vida cambió. Al completar el ejercicio, algo dentro de mí se transformó. Me di cuenta de cuán seguido me castigaba a mí mismo. Dejé de enfocarme en lo que hacía mal y empecé a decirme lo que podía hacer en su lugar (el pedido específico a mi crítico interior)».

Una vez que te hayas familiarizado con el proceso, será simple preguntarle a tu crítico interior

cuando te encuentres criticándote: «¿Tienes alguna recomendación o sugerencia concreta para ayudarme a mejorar en esto?».

*Nada te da la sensación de fracaso tan a menudo
como un hiperdesarrollado sentido de la
perfección.*

GEORGE S. ODIROUE

EL SÍNDROME DE «NECESITO HACER MÁS PARA VALER MÁS»

¿Te sucede que trabajas por períodos muy largos y salteas vacaciones mientras te autoconvences de que sólo se trata de «un fin de semana más de trabajo, una semanita más, últimas vacaciones que sacrifico»? ¿Hay algún área importante de tu vida que estés descuidando en pos de lograr otras metas? ¿Familia, amigos, deporte? A veces, en la búsqueda explícita o implícita de sentir que somos personas valiosas, confundimos trabajar más con ser más. Confundimos estar muy ocupados con estar aprovechando nuestro tiempo. Nos identificamos tanto con nuestro trabajo y nuestras responsabilidades que confundimos quiénes somos con aquello que hacemos. Y esto nos lleva muchas veces a caer en patrones de conducta como las del *workaholic*, adicto al trabajo.

Esto no significa que uno jamás deba extender sus horas de trabajo más allá de lo planificado e, incluso, tener períodos de un esfuerzo enorme y sostenido en pos de un objetivo. De hecho, cuanto más alta es la meta, más demandará de nosotros. Por ejemplo, la escritura de este libro nos está llevando unos dos años de trabajo y, ahora que está próxima la entrega a la editorial y su posterior publicación, hemos redoblado la intensidad y las horas de trabajo, incluyendo sábados y feriados. Pero sabemos que este ritmo no puede sostenerse eternamente o algo en nosotras empezará a desequilibrarse. A la vez, no nos engañemos: no es fácil bajarse de ese tren de autoexigencia. La adrenalina suele ser adictiva, porque alcanzamos metas más rápido y porque, en definitiva, parece que estamos preparados para hacerlo.

Con frecuencia, solemos convencernos de que ya encontraremos un mejor momento para dedicarle más tiempo a nuestra familia, quizá sin advertir que los hijos crecen rápido, que los padres no viven para siempre, que nuestra pareja puede cansarse de esperar. Es fácil autoengañarnos si siempre estamos pensando en lo que quedó por hacer, de ese modo siempre sentiremos que deberíamos estar trabajando. Una manera de romper la ilusión ficticia es prestar atención a todas las investigaciones que demuestran que las personas más productivas y creativas son las que incluyen intervalos de recreación en medio de sus jornadas de trabajo.

En su libro *The Perfectionist's Handbook*, Szymanski cuenta que el Boston Consulting Group (BCG), una de las consultoras de negocios más importantes del mundo, con setenta y cinco oficinas repartidas en diferentes países, realizó una exhaustiva investigación que está causando impacto en muchas de las empresas más destacadas. La investigación demostró que la creencia de que las personas que trabajan sin descanso, que están siempre disponibles para la tarea y que no se toman horas libres y vacaciones son las más productivas, es errónea.

Durante los cuatro años que duró la investigación obligaron a los ejecutivos involucrados a tomarse tiempo libre: debían terminar su trabajo a las seis de la tarde y tomarse un día laboral libre por semana. En los momentos libres no tenían permitido hacer nada relacionado con el trabajo —ni atender llamadas del celular, ni chequear sus *emails*, ni participar de comidas de negocios—. La

primera reacción de las personas fue quejarse por estas vacaciones forzadas, ya que a muchos les preocupaba que esto los hiciera atrasarse en sus responsabilidades laborales. Sin embargo, de a poco los resultados empezaron a aparecer hasta plasmarse en datos irrefutables: al cabo de un tiempo, todos habían aumentado su sensación de satisfacción con su trabajo, todos habían mejorado la relación vida/trabajo; sus niveles de comunicación habían aumentado y su rendimiento laboral había sido más alto que el estándar.

QUÉ HACER CUANDO OTROS DAÑAN TU AUTOESTIMA

Hemos dicho que la autoestima se mide teniendo en cuenta cómo nos sentimos con respecto a la imagen que tenemos de nosotros mismos. ¿Qué hacer entonces cuando en nuestro entorno hay alguien que pareciera dedicarse especialmente a hacer que nuestra autoestima disminuya? ¿Cómo responder frente a los ataques —sutiles y no tanto— de personas que parecen buscar hacernos sentir mal?

Una vez vino a uno de nuestros cursos una participante que nos dijo que estaba agotada de soportar los pequeños embates de su marido. «Se dedica a hacerme la vida imposible», fue su síntesis. «Lo quiero mucho y hemos formado una familia muy linda, pero él se la pasa diciéndome que soy una inútil. Cada vez que le cuento un proyecto me dice que sea realista, que no sirvo para generar dinero y que ni lo intente... Creo que mi autoestima ha desaparecido». Su diagnóstico no resultaba equivocado: ella tenía un aspecto descuidado, era extremadamente tímida, y cuando le preguntamos cuáles eran sus talentos, nos dijo «ninguno». Era hora de montar una estrategia para que Adriana pudiera recuperar su autoestima.

Empezamos por pedirle que hiciera una lista de las cosas que le salían bien. Tímidamente empezó a completar la lista: «cuidar a mis hijos, cuidar mi jardín, y me gusta mucho hacer arreglos florales...» «¿Haces arreglos florales?», le preguntamos. «Sí, algo así. No tiene mucha importancia, cualquiera puede hacerlos. A veces vendo algunos... No sé si son muy lindos, pero disfruto muchísimo haciéndolos». Sacó el celular y nos mostró una foto. Quedamos impactadas. Sus arreglos mostraban un arte especial. Le preguntamos si alguna vez se había propuesto hacer de eso un negocio. «Sí, pero mi marido no me apoya en nada. Cada vez que lo intento me dice que no me va a ayudar, que no tengo la inteligencia para hacer un negocio...» Le propusimos que por un tiempo no hablara más con su marido de sus proyectos laborales, y fuimos dándole muchas de las herramientas que veremos en este capítulo.

Adriana empezó a entusiasmarse de a poco. Nos preguntó si podía traer algunos arreglos florales al final del curso como regalo. Le dijimos que sí, y que recordara traer tarjetas personales para entregar a quienes estuvieran interesados en contratarla. Trajo un despliegue de arreglos que llenaron la sala de perfume y alegría, ¡pero se olvidó de entregar sus tarjetas! Nadie se enteró de quién los había hecho.

Al cabo de unos meses, nos contó que estaba sintiéndose mejor, pero que aún seguía frustrada por el poco apoyo del marido. Nos anunció que vendría a otro curso. Apenas la vimos llegar notamos que estaba mucho mejor: se había maquillado por primera vez, estaba más sonriente y más abierta a participar frente a otros. Al final trajo nuevamente arreglos florales para regalar y esta vez dejó en la mesa varias de sus tarjetas personales.

A fin de año hicimos un último curso intensivo y, en cuanto se abrió la inscripción, fue la primera en anotarse. Antes que empezaran las actividades nos preguntó si podíamos darle cinco minutos para hablar con el micrófono frente a toda la audiencia porque quería contar algo. La miramos sorprendidas y le dijimos que sí. Nos fuimos al fondo de la sala y desde allí vimos cómo se subía al escenario

irradiando confianza en sí misma. «Quiero decirles que soy la prueba viviente de que estas estrategias dan resultado. Hace un año y medio, cuando vine aquí por primera vez, me sentía la persona más desafortunada de todas. Me sentía fea, inútil, una carga para mi marido. Jamás había trabajado y pensaba que crear un negocio que generara dinero era algo imposible para mí. Hoy hace un mes que abrí mi propia empresa de arreglos florales para fiestas y casamientos, y ya estoy trabajando todos los días. Por primera vez en mi vida mi marido me dijo que estaba orgulloso de mí.» Los aplausos no la dejaron terminar.

Los comentarios de las personas que nos rodean pueden alegrarnos o arruinarnos el día. Cuando los comentarios vienen de seres cercanos como una pareja, un jefe o colega, un familiar o un amigo, pueden hacernos sentir mal. Pero hay algunas cosas que podemos hacer al respecto. En primer lugar, tener en cuenta que, si bien las personas que nos rodean pueden tener un impacto en cómo nos sentimos, no son ellas quienes determinan nuestro nivel de autoestima. La autoestima es una experiencia íntima, es lo que yo pienso y siento sobre mí mismo y no lo que piensen, sientan o digan los demás.

En *La 3ª alternativa* dice Stephen R. Covey: «Oímos hablar mucho de que el robo de identidad consistente en que alguien nos robe la cartera, se haga pasar por nosotros y utilice nuestra tarjeta de crédito. Sin embargo hay un robo de identidad aún más grave, que consiste en dejarse absorber por cómo nos definen los demás... Acabamos por perder la noción de quiénes somos y de lo que podemos hacer en la vida».

Branden explica que «el autorrespeto tiende a inspirar el respeto de los demás. Lo trágico es que la mayoría de las personas buscan la autoconfianza y el autorrespeto en todas partes menos dentro de sí mismas, y por ello fracasan en su búsqueda. La tendencia a crear relaciones destructivas y a experimentar el sufrimiento que éstas ocasionan son las consecuencias clásicas de sentirse indigno de amor y de no valorarse a uno mismo». Si quieres dejar de sufrir por lo que otros digan o hagan, empieza por trabajar muy a conciencia en fortalecer tu autoimagen, como lo hizo Adriana. ¿Será esto garantía de inmunidad total frente a los comentarios de los demás? No, pero hará que esas opiniones te afecten mucho menos, pues una autoestima alta actúa como un filtro inteligente que permite que pasen los comentarios que te sirven —no sólo los que te gusta escuchar, sino aquellos que te aportan algo a la vida— y descarta los comentarios que no te aportan nada.

«Cuando tenemos dudas sobre cuánto valemos realmente, es común usar las acciones y reacciones de otras personas para definirnos», dice Virginia Satir. Si, por ejemplo, tengo dudas sobre cuán inteligente soy y personas de mi entorno hacen o dicen algo sobre mi poca capacidad para tomar buenas decisiones, seguramente caeré en la trampa y tomaré esos comentarios como válidos para confirmar mi baja autoestima. Por contraste, si alguien me dice que tengo cabello color fucsia y yo no tengo ninguna duda sobre el verdadero color de mi cabello, ese comentario no me afectará en lo más mínimo. Por eso es tan importante trabajar para fortalecer la propia autoestima, de ese modo los comentarios descalificadores pasan a un segundo plano y hasta con la suficiente práctica pueden llegar a no afectarnos en lo más mínimo.

Hablando de la influencia de las personas que te rodean, algo importante para hacer es evaluar la calidad de tus relaciones con los demás. Una buena idea es hacer una lista de las personas con las que sueles pasar más tiempo —miembros de tu familia, compañeros de trabajo, amigos— y poner un + al lado de las personas que son una influencia positiva en tu vida y un – al lado de las personas que en este momento de tu vida son una influencia negativa —personas que se quejan continuamente, que culpan a otros, que se la pasan hablando mal de los demás, que menosprecian tus ilusiones y sueños—. Es importante que decidas pasar menos tiempo con esas personas y más con aquellos a quienes

consideras una influencia positiva en tu vida.

La confianza es contagiosa. La falta de confianza también.

VINCE LOMBARDI

CUANDO OTROS ESTIMULAN TU AUTOESTIMA

Hay algunos momentos de la vida en los que mantener la autoestima alta es todo un desafío. Quizá puedas recordar alguno en el que sentiste que no eras lo suficientemente inteligente o hábil. Quizás ahora estés pasando por uno de esos momentos frustrantes o quizá te toque vivirlo algún día. Cuando dudamos de nosotros mismos y nos llenamos de miedos, de preguntas sin respuesta, de negatividad, el estímulo de una sola persona positiva puede cambiar tu historia.

Si en medio de la desolación, alguien significativo nos dice con convicción «yo creo en ti», algo en nuestro interior empieza a modificarse. Esto es así porque solemos subestimar nuestros recursos internos, convenciéndonos de que «siempre nos falta algo»; entonces, cuando alguien desafía esa visión empequeñecida de nosotros mismos, nuestras creencias limitantes empiezan a perder fuerza. «Si deseamos alimentar la autoestima de otra persona, hemos de relacionarnos con ella desde nuestra concepción de lo que merece y lo que vale. Puede resultar difícil seguir creyendo en otra persona si ella no cree en sí misma. Sin embargo, uno de los más grandes regalos que podemos hacerle a alguien es nuestra negativa a aceptar su concepto deslucido de sí mismo», explica Branden.

Jim Carrey es uno de los actores cómicos más famosos del mundo, pero esto no fue siempre así. Él cuenta que empezó a soñar con ser actor cuando era un niño, porque su madre estaba muy enferma y él buscaba maneras de hacerla reír. Pronto descubrió que, cuando hacía una mueca con su cara, su madre se reía y que, cuando ella se reía, él se sentía feliz. Y así empezó a soñar con hacer reír al mundo entero. No sería un camino fácil ni corto. De hecho, fue un camino mucho más largo de lo que la mayoría de la gente podría imaginar. Durante muchos años, Carrey se presentaba a audición tras audición y, sistemáticamente, le decían «no». Que no tenía el talento suficiente, que se dedicara a otra cosa, que no tenía el nivel de un actor de Hollywood...

Durante esos años en los que todos parecían cerrarle las puertas, él contaba con el apoyo de alguien que seguía confiando en sus posibilidades: su papá. Su padre, que lo acompañaba con frecuencia a las audiciones, tras ver que nadie quería contratar a su hijo, se le ocurrió un recurso interesante: casi como un juego, le escribió un cheque que decía: «Le pagamos a Ud., Jim Carrey, un millón de dólares por sus servicios de actuación». Jim llevaba ese cheque a todos lados. Muchas veces, al salir de una audición en la que lo habían rechazado, sacaba su billetera, miraba el cheque y pensaba: «Ya va a llegar el día».

Finalmente llegó: lo contrataron para protagonizar su primera gran película. Cuando recibió su paga, esta vez el cheque era real y decía: «Le pagamos un millón de dólares por sus servicios actorales». En ese momento Jim Carrey se acordó de su padre y de su cheque, que ya estaba muy arrugado después de tantos años de acompañarlo. Lo sacó de su billetera por última vez y con lágrimas de emoción y gratitud fue a dejarlo a los pies de la tumba de su papá, que acababa de fallecer muy poquito tiempo atrás y a decirle: «Gracias, papá. Gracias por hacer creído en mí cuando nadie creía en mí».

Eso que el padre de Jim Carrey hizo por él es lo que nosotros podemos hacer por otros. Como asegura Virginia Satir, afortunadamente es posible aumentar la autoestima de cualquier persona, sin

importar su edad o circunstancia. Como la sensación de poca valía ha sido algo aprendido —y no algo innato—, puede ser desaprendida, reemplazándola por algo nuevo. Esta posibilidad existe desde el momento en que nacemos hasta el día en que morimos: ¡nunca es demasiado tarde!

¿Cómo podemos hacer para elevar la autoestima de quienes nos rodean? Uno de los secretos es «transmitir a las personas su valía de un modo tan claro que acaben viéndola en sí mismos», asegura Covey. Esto significa poner en palabras lo bueno que vemos en los demás, hacer énfasis en sus virtudes y también en su potencial. A veces los seres humanos nos asemejamos a diamantes en bruto que necesitamos ser tallados para que se revele nuestra verdadera belleza. Como somos mucho más rápidos para desanimarnos y para hacer foco en lo que nos falta, a veces necesitamos que alguien, cual espejo positivo, nos devuelva una imagen poderosa de nosotros mismos. Piensa por un instante en tu relación con las personas importantes de tu vida, ¿qué clase de reflejos les ofreces sobre ellos mismos? ¿De qué manera piensas que esto impacta en sus vidas?

Hay un caso muy conocido que muestra cómo la opinión que tenemos sobre otras personas puede ejercer un altísimo impacto en su manera de actuar. En un colegio en Inglaterra se realizaron evaluaciones para clasificar a los alumnos. Por error, una computadora fue programada mal y puso en el grupo de «brillantes» a alumnos de bajo rendimiento, y en el listado de «bajo rendimiento» a los alumnos que en realidad eran «brillantes». Se entregó ese listado a quienes serían los profesores de estos alumnos, que inmediatamente se formaron una opinión sobre la valía y el potencial de cada uno. Unos meses más tarde el colegio cayó en la cuenta de que habían cometido un error y volvieron a evaluarlos. Los resultados causaron un gran revuelo. Los alumnos «brillantes», que habían sido tratados como alumnos de bajo rendimiento intelectual y eran vistos como difíciles de educar, habían bajado notablemente su rendimiento. A su vez, las puntuaciones de los supuestos alumnos de «bajo rendimiento» habían subido muchísimo: sus maestros los habían tratado como si fuesen brillantes, como niños con gran potencial y capacidad para aprender, y así habían respondido.

Trata a un hombre como es, y seguirá siendo lo que es. Trata a un hombre como puede y debe ser, y se convertirá en lo que puede y debe ser.

GOETHE

LA AUTOESTIMA Y LA IMAGEN CORPORAL: «NO ME GUSTA LO QUE VEO EN EL ESPEJO»

¿Hay alguna relación entre autoestima y atractivo físico? El psiquiatra español Enrique Rojas define la autoestima como la mejor fórmula de belleza: quien se siente a gusto consigo mismo irradia confianza, y esto resulta naturalmente atractivo para los demás.

Nunca estamos conformes con nuestros cuerpos. Que las piernas son muy delgadas o muy gordas. Que la nariz es muy grande o muy chica. Que la cara está llena de arrugas, de pecas o de granos. Que el pelo es ensortijado o demasiado lacio. Que tengo una maraña o que me estoy quedando calvo... ¿Quién está conforme con su cuerpo? ¡Casi nadie! Si bien durante años éste era un tema mucho más relacionado con las mujeres, hoy se ha extendido también a los varones, que van a los gimnasios más que las modelos. ¿Y qué tiene de malo ocuparse del cuerpo? Nada, al contrario, puede ser un hábito saludable cuando se trata de cuidarlo. El problema aparece cuando se torna una obsesión que hace que nos sintamos disconformes, la mayor parte del tiempo, con lo que vemos en el espejo.

La relación entre la imagen corporal y la autoestima ha sido —y es— objeto de estudio incesante,

pues los efectos se han extendido en la actualidad hasta a los niños. Recientemente, luego de una investigación parlamentaria que duró tres meses, en Inglaterra los legisladores recomendaron que todos los niños en edad escolar tomen clases obligatorias sobre «imagen corporal y autoestima». El informe, titulado «Reflexiones sobre la imagen corporal», concluye diciendo que hay niñas y niños de cinco años que ya están preocupados por su imagen corporal, y que la mitad del público posee una imagen corporal negativa de sí mismos. Si bien el tema no es nuevo, según este informe lo que ha cambiado es la escala del problema, por la proliferación mediática del llamado «ideal de perfección», que es completamente inalcanzable para la mayoría.

Mariel vivía obsesionada con su cuerpo: era terriblemente dura consigo misma: no le gustaba su cara ancha, y mucho menos sus piernas largas y flacuchas.

¡Y tener esas piernas bien podría ser el sueño de muchas mujeres! Siendo bellísima, Mariel Heminway, la actriz y nieta del famoso Ernest Hemingway, se sentía terriblemente fea. En una entrevista que le hizo nuestra amiga y colega del *Transformatinal Leadership Council* Marci Shimoff —autora de *Happy for no reason*—, ella cuenta su historia.

La obsesión con su cuerpo, y en particular con el peso, provenía de una larga historia familiar. Su abuelo Ernest se pesaba todos los días y escribía el peso en cada baño de las casas donde había vivido. Su hermana Margaux era bulímica y depresiva. Con ese bagaje, Mariel se convirtió en una gran controladora de su vida, en lo que a la comida se refiere. Tuvo su lado positivo: ya que al estar tan advertida de los peligros, no cayó en los excesos de la anorexia o la bulimia, pero no llegaba a estar nunca conforme consigo misma. El juicio de que no era lo suficientemente linda dominaba su existencia. No lo podía ocultar. Y cada vez se sentía peor, se sentía atrapada. ¿Alguna vez te sentiste así?

La práctica de la autoaceptación

¿Aceptarse es renunciar al deseo de mejorar? ¡No! Todo lo contrario, ya que sólo cuando me acepto o acepto alguna de mis condiciones, puedo comenzar a cambiarla. Branden diseñó un ejercicio simple que puede ser muy útil a la hora de realizar ese deseado cambio. Se trata de ponerse frente a un espejo que permita que veamos la totalidad de nuestra figura. Lo más probable es que veamos partes que nos gusten más que otras, y partes que nos disgusten mucho: es muy importante prestar atención a todos los sentimientos que aparecen. Pueden ser esas arrugas que no pensé que tenía, esas canas que empiezan a aparecer o que ya me invadieron por completo, o esa calvicie incipiente... Es el momento en el que probablemente nos sintamos tentados a no seguir mirando, a negar lo que estamos viendo o sintiendo.

Pero debemos quedarnos allí, y repetirnos internamente la siguiente afirmación: «Sean cuales fueren mis defectos o imperfecciones, me acepto a mí mismo, sin reservas y por completo». Al decir esta frase varias veces, haciéndolo lentamente, respirando profundamente, es probable que empecemos a experimentar una sensación de liberación, pero también de desconcierto, ya que hay partes de mí que no me gustan nada, entonces ¿cómo puedo aceptarlas? Aceptar no significa *gustar*. Aceptar no implica no querer mejorar. «Aceptar es experimentar que un hecho es un hecho, que la cara y el cuerpo que ven en el espejo, son su cara y su cuerpo y que son como son... Aunque no le guste o no le cause placer todo lo que vea cuando se mire al espejo, aún podrá decir: “Ése soy yo, en este momento. Y no lo niego. Lo acepto”», dice Branden.

Para que este ejercicio sea efectivo, la práctica tiene que ser diaria: durante dos minutos todas las mañanas, al poco tiempo aparecerá una relación de autoaceptación que, sin dudas, repercutirá favorablemente en la autoestima.

Nuestra autoestima no depende de nuestro atractivo físico, como imaginan algunos con ingenuidad. Pero nuestra voluntad o falta de voluntad para vernos y aceptarnos sí tiene consecuencias en nuestra autoestima.

NATHANIEL BRANDEN

APRENDER A VALORARTE PUEDE CAMBIAR TU VIDA

«¿Cuál es la mejor edad para empezar a trabajar la autoestima?», nos preguntan a veces. Nuestra respuesta es siempre la misma: nunca es demasiado temprano, ni demasiado tarde. Yo, Florencia, creo que una de las estrategias que más impacto tuvo en mi nivel de autoestima —y en la de mis dos hermanos— fue una que mi madre nos enseñó desde que éramos niños. Se llamaba «Rincón de logros». En una pared de nuestra habitación mi madre enmarcaba y colgaba allí cualquier cosa que nos hubiera visto haciendo bien: una poesía escrita a los ocho años, un dibujo hecho con témperas, una medalla de algún deporte, una foto de cumpleaños rodeados de nuestros amigos... Cualquier detalle que pudiera recordarnos que había cosas que hacíamos bien, iba enmarcado y colgado en esa pared. Era una pared que mis hermanos y yo mirábamos con frecuencia, especialmente en esos días donde las cosas no nos habían salido bien, pues era una manera de recordarnos que, aun con nuestros errores, también teníamos aciertos. Los tres hemos crecido: mi hermana menor es médica cardióloga y mi hermano menor es director de empresas, pero llevamos el recuerdo del «Rincón de logros» vivo en el corazón.

Este recurso, que es muy estimulante para los niños, también da excelentes resultados con los adultos. Por eso nosotras tenemos en nuestro lugar de trabajo nuestro actual «Rincón de logros», donde ponemos desde un mensaje de algún lector que nos ha causado impacto, hasta las tapas de nuestro libro *Confianza total*, en los diferentes idiomas en los que se ha publicado, y fotos de nuestras familias. A veces los adultos nos confundimos y creemos que lo único que vale la pena enmarcar y colgar en una pared es un título universitario o algún reconocimiento laboral. ¡Como si la vida sólo fuera trabajar y estudiar! Pero ¿acaso no es un logro haber formado una familia, hacer un deporte con pasión, dedicarse a alguna actividad artística, alimentar amistades durante años?

El efecto que produce el «Rincón de logros» es amplio: por un lado, es un ejercicio de auto reconocimiento constante, que hace que periódicamente pensemos qué cosa buena y nueva puedo colgar allí. Esto tiene un efecto inmediato en nuestro nivel de autoestima y, por ende, en nuestra confianza. Además, produce un impacto interesante en la mente subconsciente. Como hemos visto en el primer capítulo, es importante alimentar esta parte de nuestra mente, de modo tal que nos juegue a favor: al tener en la pared, de manera visible, los diferentes logros de nuestra vida, nos damos un mensaje subconsciente muy poderoso sobre nuestra valía.

Si pudieras elegir un lugar de tu casa o de tu trabajo donde armar tu «Rincón de logros», ¿cuál sería? ¿Qué pondrías? Si tienes hijos, no dudes en construir uno para ellos, será una de esas cosas que les quedará en la memoria para siempre.

¿Por qué es tan importante reconocer los propios logros? Porque hemos sido educados para prestar más atención a nuestros fracasos. Desde que éramos chicos, se nos señalaba con mucho más énfasis cualquier episodio donde estuviéramos haciendo algo mal que algo bien: mientras jugabas tranquilo con tus hermanos, tus padres no decían nada, pero en el instante donde empezaras a hacer demasiado

ruido, enseguida te regañaban. Si practicando un deporte pasabas bien la pelota a tu compañero, nadie decía nada, pero si le pegabas mal, enseguida venía el grito enfurecido del entrenador. Cuando en el colegio le entregabas un buen trabajo a tu profesor, a lo sumo recibías un «bien hecho», pero si tu trabajo no era bueno, la mala calificación venía acompañada de un sermón.

Jack Canfield explica por qué reaccionamos así: «Siempre hay más intensidad emocional con respecto a los errores y fracasos que con respecto a los éxitos. Como el cerebro recuerda con mayor facilidad los eventos asociados a emociones fuertes, la mayor parte de la gente da por sentado o hasta olvida gran parte de sus éxitos y aciertos en la vida y recuerda con precisión sus fracasos. Una de las maneras de contrarrestar este fenómeno es haciendo foco consciente en reconocer los logros».

Hace poco, en uno de nuestros cursos intensivos, pedimos que hicieran una lista de diez momentos de éxito o logro personal que hubieran tenido en su vida. Mientras todos los participantes escribían para completar sus listas, vimos que Raúl nos miraba desconcertado. «Yo no tuve momentos de logro personal, no se me ocurre ni uno», nos dijo. Le pedimos que nos contara un poco sobre su vida, y así nos enteramos de que a los quince años empezó a trabajar como cadete en una cadena de supermercados, que en esa época tuvo a su primer hijo y, para poder pagar las cuentas, trabajaba doble turno los fines de semana y feriados. Al cabo de unos años, pasó a ser supervisor; su familia siguió creciendo y él se convirtió en el gerente principal de la sucursal. «¿Nada de eso te parece un logro o un éxito? ¿Qué sería para un éxito para ti, Raúl?», le preguntamos. «Bueno, un éxito es tener un título universitario, una casa grande, un coche de lujo, vacaciones exóticas...», respondió.

A veces ponemos nuestra propia definición de éxito en un lugar tan alto que creemos que cualquier cosa que esté por debajo de esa línea no es digna de ser considerada un logro. ¡Gran error! Lo único que logramos de esa manera es tener una imagen empobrecida de nosotros mismos, y sentir que somos —como se sentía Raúl— un hámster que corre en una rueda que nunca lo lleva a ningún sitio. Poder mirar hacia atrás en la vida y reconocer los propios logros es uno de los pilares para fortalecer la autoestima y para lograr confianza total en uno mismo. Por eso, si en algún punto te sientes identificado con Raúl, si al pensar en cuáles son tus logros personales quedas paralizado y con la mente en blanco, vamos a proponerte lo mismo que hicimos con él.

Se trata de escribirte una «Carta de auto reconocimiento». Es una carta que empieza diciendo: «Querido (tu nombre), hoy quiero reconocer lo mucho que has logrado en tu vida. Quiero expresarte mi admiración por la cantidad de desafíos que supiste atravesar...» Te proponemos que armes una carta en la cual escribas logros concretos: terminar la escuela, aprender un idioma, casarse, tener hijos, brindar a los hijos la mejor educación posible, sostener amistades. Piensa desde que eras niño hasta hoy y ten en cuenta las diferentes áreas de la vida: tu casa, tu familia, tu mujer o marido, tus hijos, tus amigos, tu espiritualidad, los deportes, la vida sana, los momentos en los que hayas ayudado a alguien, etcétera. Escribirte a ti mismo esta carta puede generar un impacto muy alto en tu autoestima.

*Reconocer todo lo bueno que ya existe en tu vida
es la base de toda abundancia.*

ECKHART TOLLE

DESCUBRE QUIÉN ERES Y USA TUS TALENTOS

Seis meses fueron suficientes para que Steve comprendiera que la universidad no lo motivaba ni lo

ayudaba para saber qué iba a hacer de su vida. «Así que decidí dejarla y confiar en que las cosas saldrían bien», cuenta. A pesar de que se angustió porque temía defraudar a sus padres y sintió miedo al vacío, decidió dar el paso más duro de su vida hasta ese momento: dejarlo todo. Y fue una decisión de la que jamás se arrepintió, porque ese corte hizo que Steve descubriera sus talentos.

En lugar de ir a las clases obligatorias que no le interesaban, se anotó en las optativas, que le fascinaban. No le importó tener que dormir en el suelo de los dormitorios de sus amigos o caminar diez kilómetros para comer bien una vez por semana en el templo de los Hare Krishna. Él dice: «Me encantaba». Lo que le encantaba era aprender a desarrollar algo que lo cautivaba: la caligrafía. La Universidad de Reef ofrecía la mejor formación de caligrafía del país. Eso sí que lo atrapaba, aunque no sabía bien para qué le serviría. «Pero diez años más tarde, cuando estábamos diseñando el primer ordenador Macintosh, todo eso volvió a mí», aclara. Gracias a eso, logró diseñar la Mac, el primer ordenador que triunfó por combinar técnica y arte. Y se distinguió del mercado por tener tipografías bellas. ¿Qué habría pasado si Steve Jobs no hubiera prestado atención a su pasión, a aquello de lo cual realmente disfrutaba? Probablemente el mundo habría perdido un genio. «Tienes que confiar en algo: tu instinto, tu destino, la vida», dijo Jobs. Tienes que reconocer tus talentos.

¿Y qué mejor manera de aprender a valorarte y a tener respeto por ti que empezar a descubrir tus talentos? Sin embargo, las investigaciones han demostrado que la mayoría de las personas los desconocen. ¿Por dónde empezar entonces? Por reconocer cuáles son aquellas cosas que, cuando las hacemos, nos hacen sentir bien. Cuando estamos usando nuestros talentos, no sólo hacemos las cosas muy bien, sino que nos sentimos invadidos por una sensación de plenitud y por una gran satisfacción. Mihaly Ciskezentmihalyi describe el «fluir» como la sensación donde el tiempo desaparece, donde no estamos mirando el reloj para ver cuándo terminamos, sino que estamos tan involucrados en la tarea que podríamos seguir haciéndola casi sin límite. En esos momentos es donde estamos usando nuestros talentos.

También podemos descubrir nuestros talentos al proponernos realizar algo que nos desafíe todos los días. Como explicamos en el primer capítulo, los desafíos despiertan talentos que de otra forma permanecerían dormidos. Al terminar el día, es una buena práctica preguntarnos: «¿Hice algo difícil hoy, algo que me sacó de mi zona de comodidad?» Si la respuesta es no, la propuesta sería trasladar las preguntas para la mañana siguiente, antes de empezar el día, y preguntarme: «¿Qué puedo hacer hoy para desafiarme?»

Descubrir nuestros talentos es una decisión personal. Tanto para los desafíos como para las metas es necesario «decidir» que podemos hacerlo; es bueno saber que Dios nos ha dotado de una inmensa capacidad de aprendizaje que nos permite desarrollar todo lo que sea necesario para atravesar los diferentes momentos. Creer que tenemos talentos —los evidentes y los dormidos— es una elección que depende de nosotros, más allá de las experiencias que hayamos tenido de niños: de los padres, maestros y compañeros que nos tocaron «en suerte».

Descubre tus talentos

En nuestros cursos solemos invitar a los participantes a trabajar con sus talentos. Y un ejercicio que hacemos es pedirles que dividan una hoja en dos partes iguales: en un lado tienen que escribir sus talentos y en el otro sus áreas de mejora. Por lo general, las áreas de mejora se completan más rápidamente. ¿Será porque de niños nos marcan mucho más nuestros «defectos» que nuestras «virtudes»? A continuación, ofrecemos tres formas prácticas para empezar a descubrir los talentos propios «prestando atención»:

1. Presta atención a las cosas que son fáciles para ti

Pregúntate cuáles son aquellas cosas que disfrutas al hacer naturalmente, que tal vez para otros son muy difíciles. ¿Será la capacidad para trabajar con números o para establecer relaciones y prioridades? ¿Acaso interpretar una composición musical? No dejes nada de lado por más que te parezca algo simple. Cocinar una torta puede ser muy fácil para alguien, ¡y para otros una pesadilla!

2. Presta atención a los temas que te fascinan

A Steve Jobs lo volvían loco las letras, la caligrafía, la mezcla de la lógica y la creatividad. ¿A ti qué te encanta hacer? Cuando se trata de libros, revistas, películas, documentales, ¿qué aspectos te interesan mucho? ¿Qué cosas te atraen naturalmente? ¿Cuál es tu tema de conversación favorito?

3. Presta atención a lo que otros dicen de ti

¿Qué te señalan como tus fortalezas? ¿La creatividad? ¿La practicidad? ¿La disciplina? ¿El liderazgo? Puede ser útil preguntarles a muchas personas que te conozcan cuáles son los talentos o las habilidades que ven en ti, y hacer una lista para luego ver con cuáles te sientes identificado. Tal vez muchas veces te han dicho cosas a las que no les has prestado atención, ahora es tiempo de recordarlas. Por ejemplo, si muchos te dicen que una de tus fortalezas es explicar un tema complejo y que usas las palabras con maestría, tal vez sea hora de que escribas un libro para desplegar tu don más abiertamente.

El desafío de descubrir los talentos es tan amplio y rico que nos dedicaremos con más detalle y ofreceremos más estrategias concretas en el quinto capítulo. Conocer tus talentos te permitirá descubrir no sólo quién eres, sino algo que es mucho más importante: saber quién puedes llegar a ser.

*Todos sabemos lo que somos, pero no sabemos lo
que podemos llegar a ser.*

SHAKESPEARE

PRESTA ATENCIÓN A LAS PERSONAS CON LAS QUE PASAS MÁS TIEMPO

Branden explica que «tendemos a sentirnos mejor y más cómodos con personas cuyo nivel de autoestima es similar al nuestro. Las personas con autoestima alta tienden a unirse con personas de autoestima alta. La autoestima baja busca la baja autoestima en los demás, no de manera consciente. Imaginemos que la autoestima puede medirse en grados del 1 al 10, siendo el 10 la autoestima óptima y el 1 el menor nivel imaginable. Si un director tiene un 5, ¿a quién tiene más posibilidades de contratar? ¿A un 7 o a un 3?»

Mario, un hombre de cuarenta y dos años, se definía a sí mismo como «alguien que empieza proyectos, pero no los termina». Había armado varios emprendimientos que no habían dado resultado y se preguntaba en qué estaba fallando. Al conversar un rato con él percibimos que en los distintos casos que nos contaba había un hilo en común: todas las personas de las que había elegido rodearse para llevar a cabo sus proyectos, por diferentes motivos, terminaban comprometiéndose a medias, peleándose con él o abandonándolo. Mario, que era automotivado y un gran buscador de la excelencia, reflexionaba: «Cada vez que yo empezaba a levantar un poco de vuelo con el proyecto, se producía malestar a mi alrededor: se enojaban conmigo, me preguntaban quién creía que era yo, me decían si

sabía que era diferente a ellos...» Y sí, Mario era diferente a ellos: su nivel de capacidad era diferente, pero su baja autoestima no le permitía darse cuenta, y por eso remaba contra la corriente. Nuestra conversación con Mario terminó con una frase que quedó resonando en su mente: «Si quieres volar alto, necesitas rodearte de águilas como tú, que se sientan cómodas volando en las alturas».

¿Alguna vez sentiste que tenías que esconder tus talentos o tus logros para no molestar a los demás? Quizás a corto plazo ese recurso de adaptación te dé resultado, quizá logres no «molestar» a otros, pero el costo es demasiado alto: implica anular parte de quien eres y debilitar tu autoestima. Como expresara Marianne Williamson: «De nada le sirve al mundo que juegues un juego pequeño. No hay nada grandioso en encogerte para que otras personas no se sientan inseguras a tu lado».

Una de las mejores maneras de fortalecer tu autoestima es elegir rodearte de personas que tengan tanta autoestima, o más, que tú mismo. Quizás esto implique que debas hacer algunos cambios importantes en tu vida. Quizá te embarques en un proceso doloroso de decir adiós a algunas amistades o relaciones laborales que ya no estén siendo una influencia positiva en tu vida. Quizá requiera de tu parte el desafío de elegir pasar más tiempo con personas muy seguras de sí mismas, lo que puede causarte cierta incomodidad inicial. No decimos que vaya a ser fácil, pero te aseguramos que va a valer la pena.

Cuenta la leyenda que el águila, una de las aves más longevas, en determinado momento se ve obligada a tomar una decisión difícil para poder llegar a vivir muchos años. La señal aparece cuando sus uñas empiezan a atrofiarse y ya no puede agarrar a sus presas, cuando su pico comienza a curvarse demasiado, cuando sus alas se ponen pesadas porque sus plumas han envejecido y cada vez le resulta más difícil volar. La decisión se impone: transformarse o morir. Si elige transformarse, debe irse a lo alto de una montaña y refugiarse cerca de una pared, golpear su pico hasta lograr arrancárselo y esperar a que crezca uno nuevo, con el cual arrancará sus viejas plumas. Después del doloroso proceso, al cabo de unos meses despliega sus alas y se lanza a su gran vuelo de renovación.

Hay dos tipos de personas: anclas y motores. Es importante elegir rodearse de motores, porque son personas que están yendo hacia alguna parte. Las anclas sólo te estancarán.

WYLANDO

NUESTRO CEREBRO ES COMO EL VELCRO PARA LO NEGATIVO Y EL TEFLÓN PARA LO POSITIVO

Nuestro cerebro está cableado para que, naturalmente, prestemos más atención a lo negativo que a lo positivo. ¿Por qué? Porque esta atención selectiva a lo negativo era lo que necesitaban nuestros ancestros en la época de las cavernas: para poder resguardar su vida, tenían que estar mucho más atentos a cualquier potencial peligro —por ejemplo, ser devorado por un león— que a los eventos positivos. Como explica Marci Shimoff, si querían sobrevivir, era mejor reaccionar ante cualquier posibilidad de peligro —aun cuando acabara resultando inofensivo— que ignorarlo.

En la actualidad, aunque ya no necesitamos estar alertas por miedo a que un león nos devore, nuestro cerebro sigue teniendo el mismo cableado. El doctor Rick Hanson dice que nuestro cerebro es como «el velcro para lo negativo y el teflón para lo positivo». Las experiencias negativas se adhieren a nuestro cerebro cual velcro, y las experiencias positivas resbalan como el teflón. Seguramente puedas recordar alguna ocasión en la que muchas personas te dijeron algo bueno y una sola te dijo algo

negativo... ¿Qué comentario recuerdas con más facilidad?

Cuando publicamos nuestro libro *Confianza total*, inauguramos un Facebook para permanecer en contacto con nuestros lectores. Pronto nos sorprendimos con lo mucho que disfrutábamos al leer los comentarios de las casi 40.000 personas que nos escribían. Hay días en que recibimos cientos de mensajes positivos en el muro, que nos llenan de entusiasmo. Muy de vez en cuando alguien nos escribe algún comentario cargado de negatividad. Es uno entre miles, pero suele captar nuestra atención de una manera especial. ¡En ese momento nos sirve mucho recordar el efecto velcro versus teflón!

«Los investigadores están empezando a comprender las razones fisiológicas que explican por qué las experiencias negativas son tan pegajosas. Tiene que ver con la amígdala, esa parte de nuestro cerebro que dispara una señal de alarma frente a potenciales peligros. En cualquier situación en la que la amígdala considera que puede haber algún peligro, el cuerpo responde de inmediato acelerando el ritmo cardíaco, descargando cantidades enormes de adrenalina y otras hormonas del estrés al sistema. Esa adrenalina, de acuerdo con el Dr. McGaugh, crea recuerdos más fuertes en el cerebro que las hormonas del placer. Esto significa que las experiencias negativas están químicamente recargadas y preparadas para permanecer contigo mucho más que las experiencias positivas», explica Shimoff.

Pero a no desesperar, que no todas son malas noticias. Nuestro cerebro también tiene la fantástica capacidad de la neuroplasticidad. No es como un perro viejo al que no se le pueda enseñar un truco nuevo, más vale todo lo contrario. El Dr. Richard Davidson, director del Laboratory for Affective Neuroscience de la Universidad de Wisconsin-Madison, ha comprobado que nuevas maneras de pensar generan nuevos caminos neuronales. Cuando cambiamos nuestros patrones de pensamiento hacia registros más positivos, los caminos neuronales de la negatividad se achican y los caminos neuronales positivos se agrandan. Esto hace que, luego de cierta práctica, tener una mirada positiva sea algo más natural.

Lo negativo se adhiere con tanta fuerza a nuestro cerebro y genera tal impacto que se necesitan muchas experiencias positivas para superar una experiencia negativa. Antonio Damasio, neurocientífico ganador del Premio Príncipe de Asturias de Investigación Científica, afirma que «la mejor manera de contrarrestar una emoción negativa concreta es tener una emoción positiva aún más fuerte».

Por eso es tan importante expandir la mirada positiva hacia nosotros mismos, fortalecer nuestros aspectos positivos, recomponer nuestra autoimagen, recordar nuestros logros, dejar de lado la excesiva autocrítica, descubrir nuestros talentos, trascender el síndrome del impostor, practicar la autoaceptación y el auto reconocimiento, transformar al crítico interior en un *coach* motivador, pasar más tiempo con personas con autoestima elevada.

Te invitamos a poner en práctica algunas de estas técnicas, la que más necesites en este momento. Antes de hacerlo puedes preguntarte: «Del 1 al 10, ¿dónde está mi nivel de autoestima?» A medida que vayas poniendo en acción las estrategias necesarias para fortalecer tu autoestima, puedes reevaluarte periódicamente.

LAS 25 IDEAS PARA RECORDAR DE ESTE CAPÍTULO

1. La autoestima es la clave que mejor explica los motivos de la conducta.
2. Todos tenemos una imagen de nosotros mismos, la autoestima muestra cómo nos sentimos con respecto a esa imagen.

3. La imagen que tenemos de nosotros mismos es tan fuerte que consciente o inconscientemente vamos a salir al mundo a buscar la confirmación de esa imagen.
4. Si tenemos una imagen negativa y desvalorizada de nosotros mismos, eso va a influir en todas las elecciones que hagamos.
5. La autoestima es la mejor fórmula de belleza: quien se siente a gusto consigo mismo irradia confianza, y esto resulta atractivo para los demás.
6. Alcanzar el éxito sin alcanzar una autoestima positiva es estar condenado a sentirse un impostor que espera con angustia que lo descubran.
7. Bien usada, la energía meticulosa y de automotivación de una persona con tendencia al perfeccionismo puede llevarla a alcanzar grandes metas y a destacarse. Pero cuando exageramos una virtud, se suele convertir en un defecto.
8. Si bien las personas que nos rodean pueden tener un impacto en cómo nos sentimos, no son ellas quienes determinan nuestro nivel de autoestima.
9. Cuando tenemos dudas sobre cuánto valemos realmente, es común usar las acciones y reacciones de otras personas para definirnos.
10. El estímulo de una sola persona positiva puede cambiar tu historia.
11. Solemos subestimar nuestros recursos internos, convenciéndonos de que «siempre nos falta algo»; por eso, cuando alguien desafía esa visión empequeñecida de nosotros mismos, nuestras creencias limitantes empiezan a perder fuerza.
12. ¿Cómo podemos hacer para elevar la autoestima de quienes nos rodean? Uno de los secretos es transmitir a las personas su valor de un modo tan claro que acaben viéndolo en sí mismos.
13. ¿Aceptarse es renunciar al deseo de mejorar? ¡No! Aceptar no significa resignarse. Aceptar no es gustar. Aceptarse es la antesala de cualquier cambio.
14. El «Rincón de logros» es un recurso que funciona a la vez para niños y adultos. Al tener en la pared de manera visible los diferentes logros de nuestra vida, nos damos un mensaje subconsciente muy poderoso sobre nuestra valía.
15. ¿Por qué es tan importante reconocer los propios éxitos? Porque hemos sido educados para prestar más atención a nuestros fracasos. Desde que éramos chicos, se nos señalaba con mucho más énfasis cualquier episodio donde estuviéramos haciendo algo mal que algo bien.
16. Siempre hay más intensidad emocional con respecto a los errores y fracasos que con respecto a los éxitos. Como el cerebro recuerda con mayor facilidad los eventos asociados a emociones fuertes, la mayor parte de la gente da por sentado —o hasta olvida— gran parte de sus éxitos y aciertos en la vida y recuerda con precisión sus fracasos. Para contrarrestarlo hay que hacer foco consciente en reconocer los logros.
17. Descubrir nuestros talentos es una decisión personal.
18. Cuando estamos usando nuestros talentos, no sólo hacemos las cosas muy bien, sino que nos sentimos invadidos de una sensación de plenitud y gran satisfacción.
19. ¿Cómo empezar a descubrir los propios talentos? Presta atención a las cosas que son fáciles para ti, presta atención a los temas que te fascinan, presta atención a lo que otros destacan de ti.
20. Tendemos a sentirnos mejor y más cómodos con personas cuyo nivel de autoestima es similar al nuestro.
21. ¿Alguna vez sentiste que tenías que esconder tus talentos o tus logros para no molestar a los demás? El costo de hacerlo es demasiado alto: implica anular parte de quien eres y eso debilita tu autoestima.
22. Una de las mejores maneras de fortalecer tu autoestima es elegir rodearte de personas que tengan

tanta autoestima, o más, que tú mismo.

23. Nuestro cerebro está cableado para que, naturalmente, prestemos más atención a lo negativo que a lo positivo.
24. Las experiencias negativas se adhieren a nuestro cerebro cual velcro, y las experiencias positivas resbalan como el teflón.
25. La mejor manera de contrarrestar una emoción negativa concreta es tener una emoción positiva aún más fuerte.

PASO 4

RESIGNIFICAR LOS MOMENTOS DIFÍCILES

Se dirigió entonces hacia ellos, con la cabeza baja para hacerles ver que estaba dispuesto a morir. Y entonces vio su reflejo en el agua: el patito feo se había transformado en un soberbio cisne blanco.

HANS CHRISTIAN ANDERSEN

¿Qué podemos hacer cuando nos quedamos sin trabajo, perdimos a un ser querido o nos enteramos de que tenemos una enfermedad difícil? ¿Cómo logramos atravesar esos desafíos de la mejor manera posible? Tal como ocurre en el cuento de Hans Christian Andersen, las situaciones límite, esas en la que a veces nos sentimos morir, paradójicamente pueden ser los inicios de un renacer, el principio del desarrollo de habilidades que desconocemos tener.

El historiador Arnold Toynbee, que dedicó su vida a analizar el surgimiento y la caída de las civilizaciones, explica que un pueblo crece y prospera según sea su respuesta a los desafíos que plantean los momentos difíciles. Toynbee sostiene que no es el destino ni los factores externos los que marcan el fin de una civilización. Afirma que «los pueblos mueren por suicidio y no por asesinato», y explica que el progreso de una civilización consiste en enfrentar las dificultades de forma creativa, con recursos internos y espirituales, más que externos y materiales. Su tesis es que un medio inestable presenta desafíos que pueden activar fuentes de creatividad y energía que yacían dormidas. Damos fe de ello.

Una tarde de verano insoportable estábamos en el centro de Buenos Aires apuradas por llegar a una reunión de trabajo a tiempo, y nos subimos a un taxi. Nos llamó la atención que lo condujera una mujer. Lo hacía con mucha seguridad, en pleno centro y en una hora pico. Le sobraban motivos para estar estresada; sin embargo, cuando le dimos la dirección hacia donde nos dirigíamos, con voz muy calma nos preguntó: «¿Qué camino les gustaría tomar?» Ése fue el inicio del diálogo a través del cual Luciana nos fue contando su historia.

Hacía apenas un mes que estaba trabajando con el taxi que era de su marido. Él se había enfermado seriamente y, a raíz de una operación coronaria, ya no podía conducir. Continuó el relato: «Ése fue el momento en el que me pregunté qué podía hacer yo, porque si él no volvía a subirse al taxi, nuestra vida iba a cambiar radicalmente. Todo se iba a derrumbar: adiós vacaciones, adiós salidas a comer, nos íbamos a limitar a subsistir». Frente a ese panorama, Luciana decidió tomar las riendas de sus vidas y eligió conscientemente el camino por el que quería andar. Decidió que ya que tenían el coche, ella podía convertirse en taxista. Tomó unas clases y logró sacar el registro de conductores profesionales. Para sortear el obstáculo mayor, que era conocer las calles, se compró un GPS que, según ella, «nunca falla». Al finalizar la historia, nos miró de reojo y nos dijo: «Conducir en Buenos Aires para mi marido era un infierno, en cambio yo he descubierto que esto para mí es un placer. Disfruto cada minuto de poder conversar con la gente. Me cuentan sus cosas, y me doy cuenta de que con sólo escucharlos los ayudo. Y además... conducir me fascina. Antes en mi casa me aburría, ahora todos los días los vivo como una aventura». ¡Vaya clase de cómo transformar un problema en una oportunidad nos había dado la amable taxista!

Mihály Csíkszentmihályi creador del concepto de «fluir», nos dice que de todas las virtudes que podemos aprender no hay otra que sea más útil, más necesaria para la supervivencia y con más probabilidades de mejorar la calidad de vida que la capacidad de transformar la adversidad en un desafío que pueda proporcionarnos disfrute. Joseph Carreras, el célebre tenor español, tuvo que enfrentar muchos desafíos con su salud por padecer leucemia. «Siempre he creído que en cada persona, en cada uno de nosotros, existen recursos ocultos que sólo esperan ser descubiertos, un giro fatal del destino que nos fuerza a mirar dentro de nosotros mismos puede acabar siendo un regalo», testimonia.

La experiencia nos dice que las crisis son los momentos de cambio que marcan nuestra vida. Y la palabra crisis tiene varias acepciones: en medicina se usa para referirse a un momento culminante de una enfermedad. ¿Será por eso que la sola mención de esta palabra nos produce tanto miedo? Los griegos la usaban para indicar separación, rotura, pero también para referirse a una «elección». En

nuestros cursos explicamos que en chino la palabra crisis se escribe con dos ideogramas: uno quiere decir peligro; el otro, oportunidad. ¿De quién depende ver la crisis como un peligro terminal o como una oportunidad de crecimiento? Depende de nosotros, depende de la interpretación que le demos a lo acontecido, de las preguntas que nos formulemos al atravesarla, de las estrategias que usemos y del sentido que le encontremos al vivirla.

¿Pero es que acaso se trata de disfrutar los momentos de crisis? ¿No parece ésta una visión un tanto ingenua de la vida? No. No se trata de una visión liviana de los problemas, sino de una visión productiva. Creer que con la crisis ha llegado el fin del mundo no nos ayudará a encontrar una salida. No nos abrirá ninguna puerta una actitud de eterno enojo o resentimiento con algo que ocurrió. Lo que sí puede ayudarnos, y mucho, es tomar la decisión de descubrir qué posibilidades trae ese desafío. También puede favorecernos conocer las diferentes etapas que suelen tener las crisis.

La experiencia no es lo que le pasa al hombre, sino lo que el hombre hace con lo que le pasa.

ALDOUS HUXLEY

LAS ETAPAS DE LAS CRISIS: CÓMO TRANSITARLAS PARA ENCONTRAR LA SALIDA

Las crisis suelen tener etapas bien distintas entre sí. Una de las primeras en investigar este tema fue la afamada psiquiatra suizo-estadounidense Elizabeth Kübler-Ross. Su investigación, que la llevó a crear un modelo basado en cinco etapas —originalmente era sobre los duelos, y luego se extendió a otros tipos de cambios y crisis en la vida—, abrió el camino para otros investigadores. En su libro *Healing life's hurts* los hermanos Dennis y Matthew Linn también plantean que las crisis suelen tener cinco etapas: la negación, el miedo y enojo, la negociación con uno mismo, la tristeza y, finalmente, la esperanza.

Primera etapa: la negación. «Esto no está ocurriendo»

Cuando la vida nos sacude, lo primero que suele suceder es que, casi por instinto, hacemos lo posible por evitar ponernos en contacto con lo que está pasando. Buscamos desconectarnos. ¿Cómo? De las maneras más diversas: mirando más televisión, fumando, redoblando el trabajo, comiendo mucho o simplemente ignorándolo. ¿Quién no ha jugado alguna vez a ser como el avestruz, que esconde la cabeza para no ver? Negar la realidad nos protege momentáneamente de sentirnos desbordados por la ansiedad, la desaprobación de los demás o la inseguridad personal.

A corto plazo, este mecanismo de protección suele ser necesario, pero si se hace demasiado prolongado, quedaremos estancados en este primer paso y no llegaremos al otro lado del túnel. Si en esta etapa nos llenamos de excusas, estaremos cada vez más lejos de salir de la crisis.

Segunda etapa: miedo y enojo. «¿Por qué a mí?»

Cuando bajamos el escudo protector de la negación, muchas veces nos encontramos cara a cara con dos emociones poderosas: el miedo y el enojo. Una voz en nuestro interior parece gritar: «¿Qué me está pasando?», «¿Por qué a mí?», «¡Qué injusta es la vida!», «¿Qué he hecho yo para merecer esto?». ... Como explicamos en detalle en nuestro libro *Confianza total*, las emociones son buenas consejeras, pero pésimas dueñas. Es útil escucharlas y atender a sus llamados concretos a la acción,

pero sin caer en sus garras. Y más importante aún: sin reprimirlas.

En nuestra experiencia, cada vez vemos más casos de personas que hacen lo imposible por embotellar sus emociones, especialmente el miedo y el enojo. «¿Miedo, yo? No, no, en absoluto». Quizá tenga que ver con que vivimos en una sociedad en la que cada vez más se espera que las personas siempre estén bien. Si no lo están, ¡pues que finjan! No es casual que una manera habitual de saludarnos sea: «Hola, ¿qué tal, todo bien?». Pero las emociones reprimidas sólo hacen que nos instalemos más tiempo del necesario en esta etapa de la crisis.

Si en la etapa anterior —la de la negación— los pensamientos vagaban selectivamente hacia otros lugares esquivando la realidad, en ésta, en cambio, se hacen muy presentes y suelen ser sumamente negativos. A veces hasta violentos. Cuando no caemos en el síndrome de tragar la bronca, solemos expresar la frustración externamente, volcándola en los seres queridos más cercanos. «La protesta que chilla a gritos “por qué a mí”, como no obtiene respuesta, proyecta su frustración hacia fuera. Todas las broncas van hacia los que tienes cerca, te enfadas con tus amigos, tus padres, con tu novio, son los pobres que pagan el pato», cuenta la psicóloga Mar Cogollos —por un accidente quedó hemipléjica a los veinte años— en el libro *Desde la adversidad*, de Santiago Álvarez de Mon.

Buscar liberar la tensión es saludable en esta etapa, siempre y cuando sepamos regular la intensidad con la que descomprimos la presión interna y encontremos maneras saludables de adueñarnos del miedo y del enojo. «Cualquiera puede enojarse, eso es algo muy sencillo. Pero enojarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno, con el propósito justo y del modo correcto, eso, ciertamente, no resulta tan sencillo», reflexionaba sabiamente Aristóteles.

¿Cómo se hace entonces para aprovechar el enojo? ¿Cómo se hace para usarlo a nuestro favor? Cuando a Florence Nightingale le preguntaron qué fue lo que la impulsó a rebelarse contra los mandatos de la sociedad y de su propia familia, para dedicarse de lleno a la enfermería y ayudar a las personas pobres, ella dijo que su motivación fue el gran enojo que sentía al ver la situación paupérrima en la que estaban esas personas. Las emociones son energía en movimiento y la energía del enojo puede ser muy alta. Mal usada, puede transformarse en resentimiento y estancamiento. Bien canalizada, la energía del enojo puede dotarnos de una fuerza interior arrolladora.

¿Alguna vez te sentiste muy enojado y, a raíz de eso, percibiste que tu determinación se multiplicaba para alcanzar una meta? «Enfadarte no sólo no está necesariamente mal, puede ser muy bueno para motivarte y hacer algo bien. A veces el enfado destruye el miedo... Incluso en nuestras relaciones humanas más estrechas e importantes —familia y amigos— hay que aprender a enfadarse», asegura Álvarez de Mon.

¿Y qué tal con el miedo? Reconocer que lo sentimos ya es terreno ganado. Hay quienes tienen tan bloqueado su contacto con el miedo que ni siquiera saben reconocerlo cuando están sintiéndolo. Una manera es analizar los pensamientos que estoy teniendo. ¿Qué será de mí ahora? ¿Qué va a pasar ahora que nada está como estaba? Y una vez que nos damos cuenta de que estamos sintiendo miedo, la clave en esta etapa es no juzgarlo: no dejarnos invadir por la vergüenza o la culpa por sentir miedo. Cuando en medio de una crisis real sentimos temor, no hay de que asustarse. Significa que valoramos nuestra vida, nuestra relación con los otros, nuestro trabajo, nuestros sueños por cumplir o aquello que temamos perder o extrañar. Es señal de que estamos vivos y de que tenemos personas y cosas que apreciamos.

Tercera etapa: negociando con uno mismo. «¿Qué voy a hacer con esto que me pasó?»

En esta etapa ya no hay negación. Después de canalizar el miedo y el enojo, las aguas parecen menos turbulentas. Pero aún no son calmas. Éste es el momento de dejar de mirar hacia atrás —analizando y

cuestionando lo ocurrido— para empezar a mirar hacia el futuro. La pregunta clave en esta etapa es: ¿qué voy hacer con esto que me pasó?

Ésta puede ser una fase de tire y afloje personal. De un lado de la cuerda, uno mismo buscando la salida. Del otro lado de la cuerda, uno mismo con la tentación de volver a caer en la negación, el miedo o el enojo. Quizás ésta sea una etapa de una negociación diaria.

Christopher Reeve, el actor y atleta que personificara al invencible Superman en la ficción, después de un accidente a caballo quedó cuadripléjico. Él cuenta cómo vivió esta etapa de negociación: «Gradualmente paré de ponderar, ¿qué vida me queda? Y empecé a considerar ¿qué vida puedo construir a partir de lo que ha sucedido? ¿Hay alguna forma de ser útil, de echar una mano a los demás? ¿Existe algún modo de volver a ser creativo, de ponerse a trabajar de nuevo?».

Cuarta etapa: la tristeza. «No doy más»

Estamos ahora a pocos pasos de empezar a ver la claridad asomando al final del túnel. Y, paradójicamente, es cuando las fuerzas suelen querer abandonarnos. Quizá porque requirió demasiada energía transitar todas las etapas iniciales de la crisis. Quizá porque a esta altura estemos agotados de dar pelea. Quizá porque algo dentro de nosotros nos diga, como la canción de Vinicius de Moraes, que la tristeza no tiene fin.

La tristeza suele surgir después de haber bajado el escudo protector de la negación, de haber abierto la válvula de escape para liberar el miedo y el enojo, y de haber puesto fin a la batalla del tire y afloje personal de la negociación con uno mismo. Nos sentimos desnudos, sin más mecanismos de defensa, ni personas en quien depositar el enojo. La realidad parece golpearnos de frente, sin pedir permiso ni perdón.

Hay dos maneras de transitar esta etapa. Una es mucho más productiva que la otra. Pero empecemos por la menos adecuada, aunque sea la más frecuente: la de la culpa paralizante. No estamos hablando aquí de la culpa como emoción sana, esa que nos invita a la acción de pedir perdón a otros o a nosotros mismos. Estamos hablando de la culpa como acompañante permanente, que puede estancarnos en un estado de ánimo de remordimiento. Esa secreta sospecha de que somos culpables, que merecemos un castigo y que nuestra sentencia es la eterna tristeza.

Pero hay una manera mejor de transitar esta etapa, para que realmente se convierta en la antesala hacia la recuperación del equilibrio y la calma. Se trata de comenzar a transitar la aceptación, y esto puede incluir permitirse llorar, hacer un duelo y dejar que, de a poco, la herida termine de sanar. No son momentos para hacerse el superhéroe. Son momentos para reconocer nuestra vulnerabilidad como seres humanos. Estamos cerca del final y, si podemos atravesar esta etapa, recibiremos la recompensa que nos trae la siguiente y última etapa.

Quinta etapa: la esperanza. «Hay salida»

Cuando nos permitimos hacer un duelo, hacer una pausa, llorar en silencio o acompañados, abrimos una posibilidad magnífica: la de entrar en aceptación plena y así ir recuperando la paz interior. Se trata de reconocer que, a pesar de haber sufrido mucho, y quizá perdido algo valioso en el camino, seguimos siendo nosotros mismos. Es como si una voz interior tímidamente empezara a susurrarnos: «Yo soy yo, a pesar de todo lo que viví... Sigo siendo yo y estoy bien».

Christopher Reeve, a raíz de su crisis, escribió un libro que tituló *Still me* —algo así como *Sigo siendo yo mismo*—, en el que explica que pudo salir de la tristeza y pasar a la esperanza cuando, a pesar de todo lo ocurrido, cayó en la cuenta de que seguía siendo él mismo. No se trata de pretender

alegrarse de lo ocurrido, pues la realidad es que, más allá de todo lo aprendido a través de la crisis, quizá sigamos deseando no haberla vivido nunca. Se trata de reconocer lo mucho que uno ha enfrentado, la valentía que esto implicó y las personas que estuvieron allí, acompañándonos.

El puente entre la tristeza y la esperanza, sin dudas, puede ser el hecho de reconectarnos con un sueño. Los sueños inyectan vitalidad a la propia vida. Y después de pasar las cuatro etapas que podrían verse como una larguísima noche oscura del alma, necesitamos casi desesperadamente la chispa que un sueño puede encender en nosotros. Algo que sabía Nelson Mandela, que contó que uno de sus secretos para dejar de lado la tristeza y desesperanza en sus veintisiete años de cárcel injusta fue soñar constantemente con lo que haría una vez que fuese libre. En su pequeña celda imaginaba una y mil veces cómo sería su vida fuera de la cárcel. Esto le permitió atravesar una situación tan extrema y salir fortalecido de ella, con ganas de contagiar de esperanza a toda una nación.

Si estás pasando por un momento difícil en tu vida, te invitamos a que en este momento te detengas e identifiques en cuál de estas cinco etapas te encuentras hoy. Puedes releer el texto anterior, ver el siguiente cuadro y luego preguntarte: ¿cuál será la mejor manera de atravesarla?

Las cinco etapas de las crisis (síntesis)	
Etapa 1: la negación	«Esto no está pasando»
Etapa 2: miedo y enojo	«¿Por qué a mí?»
Etapa 3: negociar con uno mismo	«¿Qué voy a hacer con esto que me pasó?»
Etapa 4: la tristeza	«No doy más»
Etapa 5: la esperanza	«Hay salida»

En el medio de la dificultad, yace la oportunidad.
EINSTEIN

NUNCA SE QUEJÓ DE SU SUERTE

Todos conocemos a alguien que explica su «mala suerte» en la vida por un pasado injusto: una infancia infeliz, una escolaridad frustrante, un jefe descalificador, una enfermedad, una tragedia personal. Seguramente alguna vez nosotros mismos hemos pensado secretamente: «Él o ella la tienen tan fácil... Si yo sólo tuviera la mitad de su suerte, su fortuna y las posibilidades que le dio la vida desde su cuna, mi vida sería otra».

A Facundo la vida le planteó desafíos de esos que a nadie le gustaría atravesar: pasó parte de su infancia en un reformatorio, hasta los nueve años no pudo hablar y recién a los catorce aprendió a leer y a escribir. A los veinte le diagnosticaron cáncer en los huesos y su médico le dijo que le quedaban sólo unos meses de vida. Sobrevivió muchos años más, pero al llegar a los cuarenta se quedó solo: su mujer y su hijita de un año murieron en un trágico accidente. Y tuvo que esperar cuarenta y seis años para conocer a su padre. A Facundo Cabral —de él hablamos— las cartas que le tocaron jugar no

fueron las mejores. Sin embargo, desde chico tuvo viva la confianza que, por ejemplo, lo llevó a recorrer tres mil kilómetros a pie cuando sólo tenía nueve años, con el fin de encontrar un trabajo que le permitiera alimentar a su madre y a sus seis hermanos, después de que fueron abandonados por su padre.

Fue la confianza en sí mismo, en sus habilidades y también en Dios lo que le permitió conseguir un trabajo en un hotel de Mar del Plata, donde le dieron la primera oportunidad de cantar con su guitarra. A partir de ahí nunca dejó de componer y de cantar canciones que inspiraron a millones de personas y que lo llevaron a recorrer el mundo. Llegó a grabar en nueve idiomas y con cantantes muy famosos como Alberto Cortés, Julio Iglesias y Neil Diamond. Esta suerte de profeta en su tierra y fuera de ella, maltrecho y casi ciego, nunca se quejó ni maldijo su suerte; todo lo contrario: le cantaba a la paz.

Esta historia la contamos para ilustrar que nuestra infancia no determina la clase de persona que seremos en la edad adulta: ésa es una elección personal que deriva de cómo decidimos atravesar el dolor. No significa no sentirlo, sino encontrar el modo de enfrentarlo para transformarlo de tal manera que adquiera sentido. Ésta es la clave de la resiliencia. Boris Cyrulnik, neurólogo y psiquiatra, define la resiliencia como «el arte de metamorfosear el dolor para dotarlo de sentido, es la capacidad de ser feliz aun cuando tienes heridas en el alma». En ingeniería la palabra resiliencia remite a la física: es la resistencia que opone un cuerpo a los choques o esfuerzos bruscos. A nosotras nos gusta definir la resiliencia como la capacidad de transformar lo malo en algo bueno, sacar provecho del desafío que se nos presenta para desarrollar talentos que de otra forma permanecerían ocultos.

*Cuando todo parezca estar en tu contra, recuerda
que los aviones despegan con el viento en contra.*

HENRY FORD

CÓMO SALIR FORTALECIDO DE UNA CRISIS

La resiliencia también puede ser definida como la capacidad de adaptarse bien a la adversidad, a un trauma, a una tragedia o a cosas más cotidianas como el estrés laboral, la falta de trabajo o los reveses económicos. Pero sabemos que no todos se adaptan con facilidad a los golpes de la vida. Las preguntas que siempre nos hacen son: ¿cómo se hace realmente para salir fortalecido de una crisis? y ¿qué es lo que les permite a algunas personas ser resilientes? Según la American Psychological Association, hay cinco factores importantes:

1. Establecer relaciones de cariño y sostén dentro y fuera de la familia; tener algún modelo a seguir de quien podamos aprender e imitar, alguien que nos inspire confianza y amor.
2. Ponerse metas: saber trazar planes realistas y llevarlos a cabo.
3. Tener una buena autoestima: cultivar una visión positiva de uno mismo, confiar en nuestras fortalezas y habilidades.
4. Tener autocontrol emocional: buen manejo de las emociones fuertes y de los impulsos.
5. Tener capacidad para la resolución de problemas y habilidades de comunicación.

Cada vez que en un curso tocamos el tema de la resiliencia, surgen los mismos interrogantes de rigor: ¿resiliente se nace o se hace? ¿Esta capacidad para encontrar fortaleza en medio de las tormentas de la vida es una parte de la personalidad que a algunos les toca en suerte desde la cuna, mientras otros quedan condenados a vivir las crisis como momentos terribles de la vida?

Todas las investigaciones dan cuenta de que la resiliencia es una habilidad que se puede desarrollar. Lo interesante de esta lista —que no es exhaustiva, sino que sólo enumera algunos de los principales factores de la resiliencia— es que estos puntos no son presentados como rasgos de la personalidad, sino como conductas, pensamientos y acciones que pueden ser aprendidos. Aprenderlos nos va a permitir «rebotar»: tocar fondo y salir despedidos hacia arriba, que es otra manera de definir la resiliencia.

No son los más fuertes de la especie los que sobreviven, ni los más inteligentes. Sobreviven los más flexibles y adaptables a los cambios.

CHARLES DARWIN

ALGUNAS ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR LA RESILIENCIA

A continuación te presentamos una serie de estrategias que se pueden aprender para desarrollar la resiliencia.

Establecer relaciones positivas

Debemos reconsiderar la importancia de cultivar relaciones positivas con la familia y los amigos. Como explicamos en nuestro libro *Confianza total*, las investigaciones han demostrado que terminamos pareciéndonos a las cinco personas que vemos con mayor frecuencia, por eso es fundamental elegir la compañía que nos rodea. «A mi familia no la puedo elegir», solemos escuchar, y es verdad. Lo que siempre podemos elegir es a qué miembro de la familia queremos acercarnos, a quién contarle nuestros sueños, con quién compartir nuestros deseos.

A nuestros seminarios suelen venir parejas jóvenes, con ganas de recibir indicaciones claras para criar hijos responsablemente: niños que sean sanos y fuertes. Una de las claves que damos es mostrarles la importancia de pasar tiempo en familia, algo que hoy, en la cultura occidental, está cayendo en desuso. «Estamos muy ocupados», «Cada uno tiene sus horarios», «Cada vez es más difícil que cenemos juntos» suelen ser algunas de las excusas o explicaciones que escuchamos con frecuencia. Creemos que esto sucede no sólo por los tiempos que vivimos, que son una invitación al individualismo, sino también por desconocer los beneficios de pasar tiempo juntos. Un estudio del National Centre of Addiction (Centro Nacional de la adicción) de la Universidad de Columbia muestra que las familias que cenar juntas, al menos cinco veces por semana, reducen el riesgo de que sus chicos caigan en adicciones.

¿Y con los amigos? ¿Cuántas veces pensamos que dedicarles tiempo es una pérdida de tiempo? ¡Y es todo lo contrario! El filósofo griego Aristóteles consagró los libros VIII y IX de la *Ética a Nicómaco* al estudio de la amistad, allí expresa que en las desgracias los amigos son el gran refugio. «Es absurdo hacer al hombre dichoso solitario, porque nadie querría poseer todas las cosas a condición de estar sólo. Por tanto, el hombre feliz necesita amigos», expresó.

Tom Rath, director de la Consultora Gallup, analizó un cuerpo masivo de investigación sobre la amistad y se encontró con estadísticas sorprendentes. Citamos algunas: si tu mejor amigo come sano, eres cinco veces más proclive a tener una dieta saludable tú mismo; la amistad conyugal es cinco veces más importante que el contacto íntimo dentro del matrimonio; quienes dicen no tener amigos verdaderos en el trabajo tienen sólo una en doce chances de sentirse comprometidos con lo que hacen;

por el contrario, si tienes un mejor amigo en el trabajo, eres siete veces más propenso a sentirte a gusto allí.

También se pueden establecer relaciones positivas a través de la inserción en la comunidad: pertenecer a una iglesia, a un grupo de ayuda social o a grupos que se sostengan en la fe, en la ayuda mutua y en el servicio a otros redunda en nuestro beneficio. La necesidad de pertenencia es una de las necesidades humanas más importantes para el desarrollo de una personalidad resiliente.

Te proponemos que esta semana prestes atención al tiempo que pasas con tu familia. ¿Cuántas horas o días le dedicas? ¿Qué clase de interacciones se dan cuando están juntos? ¿Qué podrías hacer para mejorar un poquito estas relaciones? De igual manera, piensa en tus amigos. ¿Hace mucho que no los ves? ¿Cuándo fue la última vez que los invitaste a tu casa? ¿Qué te gustaría hacer esta semana para retomar el contacto? Y por último: mira a tu alrededor, en tu zona de influencia, en tu barrio: ¿hay alguna parroquia u organización que te necesite y que pueda a su vez servirte como grupo de crecimiento a ti también? Establecer relaciones positivas no depende tanto del grupo humano que nos toque «en suerte», sino de la actitud proactiva que tengamos para buscarlo y sostenerlo.

Con independencia de que sean jóvenes o viejos, hombres o mujeres, ricos o pobres, de Oriente o de Occidente, cuando se les pregunta qué es lo que más los hace felices cuatro de cada cinco responden que sus relaciones con las personas que aman.

DAVID MYERS

Ponerse metas

Una de las características de las personas resilientes es establecer metas, una habilidad que se puede aprender. Ponernos metas es una manera de descubrirnos, de ver lo que somos capaces de hacer y de dejar de pensar en las cosas que no están funcionando en nuestra vida, para poner nuestro tiempo y energía en mirar hacia delante.

Lo primero que tenemos que hacer es decidir lo que queremos lograr y trazar un plan de acción. ¿Pero cuántas veces hemos hecho los mejores planes y luego, a poco de andar, los hemos abandonado? ¿Cuántas veces hemos hecho más importantes nuestras explicaciones y excusas que nuestras metas? A continuación te presentamos una lista de las excusas que con mayor frecuencia nos frenan o nos impiden ponernos en acción. Te pedimos que las leas para ver si puedes encontrar la tuya.

- «Tengo que esperar que alguien me ayude/ que alguien me descubra/ que alguien me apoye.»
- «No es momento para hacer esto: esperemos a que los chicos crezcan/ que cambie el gobierno/ que la cosa mejore/ que el dolor desaparezca.»
- «No tengo tiempo/ no tengo dinero/ no tengo suerte.»

Si ya encontraste tu excusa más frecuente, ¡enhorabuena! Y si no, busca identificar qué es lo que comúnmente te dices para explicar o justificar tu estancamiento con respecto a tus metas. La próxima vez que te encuentres diciendo eso, tendrás la posibilidad de detenerte y pensar que en la vida podemos tener excusas y explicaciones o... resultados. La idea es dejar de estar a la deriva y preguntarnos qué podemos hacer hoy para movernos en la dirección deseada.

No hay personas perezosas, sino personas con objetivos impotentes: es decir, objetivos que no les proporcionan inspiración.

ANTHONY ROBBINS

Cultivar una visión positiva de uno mismo

Ciertamente ésta es una habilidad que se puede desarrollar. Para hacerlo la regla de oro es tratarnos con cariño siempre, particularmente cuando las cosas nos salen mal. ¿Pero esto no es una invitación al conformismo? No, esto no significa desconocer que tenemos áreas de mejora: implica una aceptación de nosotros mismos, con nuestras luces y nuestras sombras. Significa mirarnos con compasión, prestando atención a aquellas cosas que hacemos bien. Esta actitud de cariño hacia nosotros mismos no es egoísmo, sino un cuidado personal que también se ve reflejado en la forma en que nos relacionamos con los otros.

En nuestra conferencia teatral *Confianza total* invitamos a la audiencia a hacer un ejercicio que llamamos «El minuto de confianza total». Por espacio de un minuto los invitamos a compartir sus logros con la persona que tienen a su lado. Al terminar el ejercicio, indefectiblemente, la sala se llena de emoción y aplausos. Y cuando les preguntamos quién se siente mejor después de haber hecho este ejercicio, cientos de manos se levantan. Claro, porque cuando empezamos a recordar nuestros logros, aquellas cosas que sí hacemos bien, no importa si son pequeñas o grandes, inmediatamente se produce una descarga de hormonas que llega a cada célula del cuerpo, inundando nuestra fisiología de «alegría».

De acuerdo con la neurobióloga Candace Pert, los pensamientos y las experiencias cargados de emoción hacen que el cuerpo fabrique neuropéptidos, sustancias químicas disparadas por las emociones. Los investigadores del Instituto HeartMath de los Estados Unidos encontraron que las emociones positivas asociadas con recuerdos elevan la DHEA —también llamada hormona de la juventud, porque retrasa los procesos de envejecimiento— y la IgA —la inmunoglobulina que nos provee nuestra línea de defensas naturales contra las enfermedades—.

Te proponemos que hagas el ejercicio de «El minuto de confianza total» cada vez que necesites recuperar tu confianza y la visión positiva de ti mismo. Durante un minuto piensa en todos los logros que puedas —«aprendí a andar en bicicleta», «me recibí», «me casé», «di mi primera clase», «superé tal desafío», «saqué mi registro de conducir»—. Recuerda tus logros —aquellas pequeñas o grandes cosas que has hecho bien— durante un minuto y sorpréndete de los resultados de sentirte a gusto contigo mismo.

La peor soledad es estar a disgusto con uno mismo.

MARK TWAIN

Desarrollar el autocontrol emocional

El autocontrol emocional se podría traducir como saber regular los impulsos. Ésta es una de las habilidades de la inteligencia emocional que, como todas las anteriores, puede ser aprendida. En su libro *Inteligencia emocional*, nuestro colega y amigo Daniel Goleman explica las ventajas del autocontrol a través de un experimento que se hizo en la Universidad de Stanford con niños de cuatro años. Se puso un bombón delante de cada chico y se les dijo que quien esperara sin comerse el bombón a que una persona volviera a la habitación recibiría otro bombón más como premio. Sólo

algunos niños pudieron postergar su deseo de comerlo. Catorce años después, como resultado de un seguimiento en su desempeño en el colegio y en la universidad, se comprobó algo impactante: los niños que habían conseguido demorar la gratificación mostraban un desempeño social, emocional e intelectual mucho mayor que los que no habían podido controlar su impulso.

Scott Peck, autor del libro *El camino menos recorrido (The Road Less Travelled)* dice que postergar la gratificación es el proceso de programar el dolor y el placer en la vida de tal forma que primero nos ocupemos del dolor, para al final disfrutar del placer aumentado. ¿Cómo podemos lograr este autocontrol? En primer lugar, siendo conscientes de nuestros impulsos. Dándonos cuenta de que si buscamos gratificaciones inmediatas es muy posible que abandonemos los proyectos que implican esperar para ver los resultados.

«¡Pero yo soy muy ansiosa!», nos dijo una vez una participante de nuestros cursos. «¡No puedo esperar! Por eso abandono todas las dietas. Si a los pocos días no veo los resultados en la balanza, ¡adiós a la dieta!» Fue en ese momento que encontramos la clave para trabajar con Claudia: le dijimos que lo más importante que podía hacer para controlar sus impulsos era dejar de repetir, una y otra vez, que era muy ansiosa y no podía esperar. Le propusimos que reemplazara esa frase por otra: «Estoy aprendiendo a esperar, y disfruto al imaginar los resultados». También le propusimos que transformara su ansiedad en acción: que se imaginara a sí misma, varias veces por día, con el resultado logrado y que se conectara con el sentimiento que provenía de tal imagen.

Al cabo de un tiempo, Claudia empezó a adueñarse de sus impulsos. No perdió su naturaleza impulsiva, pero aprendió qué hacer cuando la ansiedad la asaltaba. Sabía que, si buscaba gratificaciones inmediatas, comenzaría a sabotear su meta. En cambio, encontró formas de permanecer motivada como pesarse todos los días, elegir los alimentos permitidos que más le gustara tener en su casa y felicitar a sí misma, cada día, por cada pequeña meta alcanzada.

Autocontrol emocional también es saber qué hacer con las emociones fuertes. Los desafíos, los momentos difíciles suelen poner a prueba nuestras emociones. Son los instantes en los cuales corremos el riesgo de que nuestras emociones se apoderen de nosotros. Una de las formas de adueñarnos de nuestras emociones es la autoobservación. Es obtener un punto de vista desapegado, como si nos viéramos a nosotros mismos a través de una ventana. En ese lugar de observación nos formularnos la pregunta «qué siento». Cuando logramos darnos cuenta de lo que estamos sintiendo, cuando le ponemos un nombre a la emoción y la aceptamos sin juzgarla o juzgarnos, cuando aprendemos a razonar con la emoción y comprendemos su mensaje, estamos en mejores condiciones de responder con la acción más apropiada a cada situación.

Otra forma de regular nuestras emociones es tan simple como hacer algunas respiraciones conscientes, para cortar el ciclo de respuesta automática de emociones violentas que podemos sentir cuando nos vemos amenazados. Como explicamos en nuestro libro *Confianza total*, sólo necesitamos hacer una pausa de seis segundos para impedir que las emociones nos tomen de rehenes.

Desarrollar habilidades para la resolución de conflictos y para la comunicación

Como todos sabemos, los conflictos son parte de la vida. Y no son necesariamente algo negativo. Si aprendemos a resolverlos, pueden ser fuente de fortalecimiento y, en consecuencia, de resiliencia. Algunas consideraciones que pueden ayudarnos a desarrollar esta habilidad son:

- Usar la escucha activa. Se dice que las personas muy inteligentes tienen dos habilidades muy desarrolladas: saben hacer preguntas y saben escuchar. Escuchar sin interrumpir, con ganas de conectarnos, vaciándonos de preconceptos y evitando ensayar mentalmente la respuesta que le daremos a nuestro interlocutor, son algunas de las actitudes a practicar para escuchar con efectividad.

Asimismo, una vez que la persona ha finalizado de hablar, es importante chequear que lo que hemos entendido es lo que la persona nos quiso decir. ¡Muchos malentendidos y conflictos surgen porque asumimos que lo que hemos dicho es lo que la otra persona automáticamente ha comprendido!

- Analizar la información sobre el conflicto de la manera más clara y concisa posible. Es importante centrarse en hechos comprobables: por ejemplo, si fuera un conflicto laboral, presentar datos concretos de cómo se están afectando las ventas, la relación con los clientes, la toma de decisiones, etcétera. La idea es que al plantear los puntos conflictivos evitemos hacerlo de manera personal: la clave es separar el hecho de la persona. Por ejemplo, en el caso de que el conflicto se haya originado por un informe desordenado, decir «este informe está desordenado» no es lo mismo que decir «eres un desordenado». Del mismo modo, decir «la última semana llegaste tres veces tarde» —señala el hecho concreto— no es lo mismo que decir «eres un impuntual» —señala a la persona—.

- Imaginar posibles soluciones: una vez que el conflicto ha sido claramente delimitado, es importante que todas las personas involucradas puedan sugerir alguna posible solución. Éste es el secreto para que luego todos acuerden y se comprometan a llevar adelante la mejor solución posible. Como dice Rumi, poeta del siglo XIII, «Más allá de las ideas acerca de lo correcto o incorrecto hay un campo. Allí te encontraré».

- Llegar a un acuerdo satisfactorio: en esta instancia es donde finalmente se llega a un acuerdo. Lo importante es que ambas partes puedan resolver el conflicto de manera que no haya un ganador y un perdedor, sino que sea de acuerdo con el principio de «ganar-ganar», donde todos ganan. Para que esto suceda, ambas partes tienen que tener una actitud calma y de respeto mutuo durante todo el proceso. Y para sellar el acuerdo con un compromiso de las partes, es importante que todos puedan responder la pregunta a qué estamos dispuestos a comprometernos. La recompensa de llevar adelante estos pasos es que al finalizar aparece la oportunidad de salir enriquecidos.

Si tuviera que sintetizar en una oración el principio más importante que he aprendido en el campo de las relaciones interpersonales, sería éste: busquen primero comprender que ser comprendidos. Este principio es la llave de comunicación interpersonal efectiva.

STEPHEN COVEY

CÓMO SUPERAR LAS PÉRDIDAS

Querer a alguien puede ser una de las experiencias más enriquecedoras en la vida de un ser humano. Tener la posibilidad de sentir y manifestar amor hacia una pareja, un amigo, un hijo o una mascota suele cargar nuestra vida de sentido y alegría. Nada parece prepararnos para que un día quizá nos toque decirles adiós. El doctor en psicología Dan Baker, en su libro *What happy women know*, explica que las pérdidas pueden ser de distinta índole —no sólo la muerte de un ser querido, sino también el fin de un matrimonio, de un trabajo, de la salud o de sueños e ilusiones— y que pueden ser trascendidas, como explicaremos en este bloque.

¿Por qué hablamos de tiempos difíciles y de pérdidas en un libro que es sobre estrategias para lograr sentir confianza total? Porque tener confianza no es estar ajeno al dolor y a las crisis, sino saber qué hacer cuando la vida nos pone frente a esos desafíos. Porque éste no es un libro de optimismo *light* ni

de recetas mágicas. Por el contrario, nuestra intención es brindar estrategias que verdaderamente sean aplicables a la vida real. Nuestro enfoque no consiste en ignorar que esos momentos difíciles existen en la vida, sino mostrar qué estrategias podemos usar para atravesarlos. Se trata de aprender cómo reemplazar la reacción por la respuesta. En piloto automático —sin detenernos a elegir qué queremos pensar, sentir y hacer—, reaccionamos a los eventos de la vida a veces mejor y, en momentos de crisis, a veces reaccionamos peor. Pero cuando el camino se pone sinuoso, podemos desconectar el piloto automático y tomar el volante con las dos manos para elegir a conciencia de qué manera conducirnos por ese tramo difícil de la vida.

Perder al marido o la mujer

A uno de nuestros cursos llegó una vez una mujer que parecía estar atravesada por el dolor. La expresión de su rostro, su caminar y hasta su manera de vestir emanaban tristeza. Cuando le preguntamos qué la traía al curso nos dijo entre lágrimas: «Me llamo Marta y hace tiempo que estoy muy mal, desde que falleció mi esposo. Estuvimos juntos cuarenta años y, aunque ya pasó bastante tiempo, yo no puedo dejar de llorar y de sentirme sola y triste. Tengo hijos, amigos, pertenezco a una iglesia, pero nada me saca el dolor...». El llanto ahogaba su voz apenas audible.

—¿Cómo era tu marido? —le preguntamos.

—Era mi mejor amigo. Era muy alegre, apegado a su familia, excelente padre. Le encantaba reunir a los amigos en casa y hacer viajes con toda la familia...

Sus ojos empezaron a despejarse, había dejado de llorar. Su tono de voz subió y su fisiología entera parecía estar respondiendo a esa emoción positiva que en ese momento estaba sintiendo. Al cabo de unos minutos le preguntamos:

—¿Cuán seguido haces esto? ¿Cada cuánto recuerdas todo lo bueno que viviste con él?

—Casi nunca, prefiero no pensar para no ponerme mal. Y mis hijos acordaron que es lo mejor también, para que yo no esté tan triste.

—Pero hay ciertos recuerdos que parecen llenarte de paz —le dijimos—. Recién, mientras nos contabas cómo era él, estabas sonriendo.

Le explicamos entonces que la tristeza es la manifestación del amor frente a una pérdida, que sus lágrimas eran la señal de cuánto amor sentía por su marido. También le explicamos que hay otros modos de honrar ese amor, más allá de llorar y de hacer duelos. Una gran manera de trascender ese profundo dolor es decidir a conciencia celebrar todo lo bueno que se ha vivido junto a esa persona. «¿De qué manera podrías celebrar el hecho de haber vivido cuarenta años junto a él y haber formado una familia?», le preguntamos.

A la semana siguiente nos escribió para contarnos que había tomado una decisión: «Voy a permitirme llorar todos los días un rato, y voy a elegir celebrar todos los días otro rato». Nos contó que el domingo se había reunido a almorzar con sus hijos y les propuso que cada uno contara una anécdota de un buen momento vivido con el padre. «Empezamos llorando, de a ratos nos reímos y terminamos brindando por la vida de este gran hombre que Dios puso en nuestra familia durante tantos años. Fue la primera vez desde su partida que pudimos hablar de él en familia y sentirnos todos muy bien. No fue una conversación sobre la muerte, fue una celebración de la vida. Sé que lo voy a extrañar siempre, pero también sé que todos los días puedo elegir conectarme con la gratitud por lo vivido con él.»

Unos meses más tarde estábamos terminando una de las funciones de nuestra conferencia *Confianza total* y vimos a una señora elegante que de lejos nos hacía señas. Se fue acercando de a poco y recién cuando la teníamos a centímetros nos miramos y dijimos: «¡Es Marta!» Estaba irreconocible. Su

rostro brillaba, su cabello lucía diferente, su postura corporal, su energía... todo parecía ser de otra persona. Era ella, pero el velo de profunda tristeza que la envolvía ya no estaba.

Perder a un hijo

El dolor por la pérdida de un hijo es inconmensurable. Es una alteración del orden natural de la vida, porque uno siempre imagina que a los hijos les tocará decirnos adiós a nosotros, y no viceversa. Cuando este orden se rompe, el mundo parece derrumbarse. Pero hay maneras de trascender esta pérdida. ¿Cómo? Transformando el tiempo en que tu hijo vivió —mucho o poco— en un legado con sentido para tu vida y la de otros.

Nuestros queridos amigos Izabella y Peter vivieron la experiencia de perder a uno de sus hijos, Orlando, cuando él tenía veintiséis años, después de un ataque epiléptico. El dolor fue el más profundo que les haya tocado vivir jamás, y su manera de transformar esa herida en sabiduría nos parece una enseñanza extraordinaria. Transformaron el dolor de la pérdida de «Orlo» —como lo llaman cariñosamente sus amigos— en un legado para otros: en su nombre y como antídoto contra el dolor, sus padres profundizaron su compromiso con un orfanato, Nyumbani Children's Home, en Nairobi, Kenya, para brindar ayuda a niños con sida y VIH positivo. En su nombre, su novia consiguió donaciones por más de 20.000 dólares para el orfanato. En su nombre, su hermano publicó un libro sobre la paz y donó el 50% de lo ganado. Cada año celebran el partido Copa Orlando, donde participan sus amigos y profesores, que a veces viajan desde países lejanos para pasar unos momentos juntos recordando a su amigo. En la página *web*, amigos y familiares de Orlando han seguido en contacto, manteniendo viva su memoria: «La magia de Orlando sigue afectando a mucha gente en muchos países del mundo», se lee allí.

Le preguntamos a Izabella qué fue lo que más les sirvió a ella y a Peter para trascender ese momento de gran dolor. Nos contó que, por un lado, su compromiso con Nyumbani les dio fuerza y un sentido de propósito «especialmente para pasar la primera Navidad sin Orlando en la que viajamos a Kenya y lo pasamos con los niños del orfanato. De otra manera hubiese sido terrible».

También nos dijo que hubo algo más que les sirvió mucho. «Cuando Orlando murió, una amiga nos dijo algo con una gran cuota de sentido y hasta el día de hoy es una estrategia que nos llena de fuerza. Nos dijo que la gente intentaría decirnos muchas cosas para consolarnos; por ejemplo, que ya lo superaríamos. Por el contrario, otros nos dirían que nunca lo superaríamos. Nos dijo que lo mejor era no escuchar ninguna de esas dos cosas. “No hay que minimizar el profundo dolor y vacío que sienten diciéndoles que ya va a pasar, pero tampoco tienen por qué vivir toda la vida en un estado de angustia. ¿Qué pueden hacer entonces? Imaginen que son levantadores de pesas entrenando para las Olimpiadas. Todos los días tienen que levantar esta pesa gigante y todos los músculos les duelen al hacerlo. De a poco, muy de a poco, el dolor empieza a disminuir a medida que sus músculos se van tonificando. La pesa nunca reducirá su tamaño, siempre será enorme, pero sus músculos irán siendo cada vez más fuertes, hasta que finalmente un día podrán levantar ese enorme peso sin que duela tanto. Habrá algunos días donde vuelva a doler, y tendrán que seguir entrenando, practicando, para asegurarse de estar siempre en forma.”»

Con la generosidad que la caracteriza, nuestra amiga Izabella termina de enseñarnos cómo se puede transitar uno de los caminos más duros en la vida de un ser humano, diciéndonos: «Y aquí estamos. A seis años de la partida de Orlando, seguimos entrenando nuestros músculos... Y ahora estoy segura de que vamos a llegar a las Olimpiadas».

Perder el matrimonio

Hoy crece a nivel mundial la crisis de la institución matrimonial. Cuando un matrimonio llega a su fin, no es sólo una pareja lo que se pierde. Muchas veces también se pierde un círculo de amigos en común, la estabilidad económica, el apoyo en la crianza de los hijos en conjunto, la casa y las ilusiones que uno depositó el día que dijo «¡Sí, quiero!». Y hay algo más que muchas veces se pierde con el divorcio: la confianza en uno mismo. Por eso es muy importante poner en marcha una estrategia para recuperarla. La separación ofrece la oportunidad de desarrollar una mejor relación con uno mismo. Con frecuencia, las personas que se separan han dedicado mucho tiempo y energía a intentar recomponer la relación de pareja, tanto que se han olvidado de sí mismas.

El doctor en psicología Renee A. Cohen, especialista en familia y divorcios, afirma que el dolor y el estrés que tanto hombres como mujeres sufren durante el divorcio es sólo superado por el distrés que produce la muerte de un ser querido.

Para los hombres, una de las cosas más difíciles después del divorcio es continuar el vínculo fluido con los hijos. Además, los hombres suelen enfrascar más sus emociones y son mucho más propensos a aislarse y a no buscar ayuda después del divorcio. La tasa de suicidio en un hombre divorciado es tres veces mayor que la de un hombre casado.

Para las mujeres, el mayor daño suele darse en la autoestima. «Una de las cosas que he notado en las mujeres que se separan es que aun cuando pueden ser muy competentes en muchos aspectos de sus vidas, con frecuencia llevan una niña interior que busca ser cuidada por alguien. ¿Y por qué no? Es un pensamiento tranquilizador la idea de tener a alguien que te cuide. Pero no es realista. En ese momento lo que necesitas es cuidar de ti misma. Si permites que la pequeña niña te controle, vas a sentirte frágil y desvalida. Y ciertos hombres pueden oler esta vulnerabilidad, al igual que los tiburones huelen la sangre», explica Baker.

Pasado un tiempo prudencial de duelo, llega el momento de dejar de sentir lástima por uno mismo y de dejar de preguntarse quién me va a querer ahora. Es hora de pensar qué aprendí de esta experiencia, de dejar de cuestionarse y autoinculparse por el fracaso de una relación preguntándose qué hice mal o en qué fracasé, para poder mirar hacia delante y preguntarse qué clase de relación quiero para mí o qué clase de pareja merezco tener.

Perder una mascota

Si nunca tuviste un perro, un gato o algún animal al que llamaras «amigo», quizá sea muy difícil que comprendas el hondo dolor que la pérdida de una mascota puede producir. «Hay muchas personas que llegan a construir un vínculo más sólido con su mascota que con muchas de las personas que ven a diario, y cuando esa mascota muere, sus sentimientos de pérdida y tristeza pueden ser tan profundos como el de perder a un familiar cercano», asegura Baker.

Por eso, trascender este dolor de ninguna manera implica minimizarlo. De poco sirve pensar «bueno, tampoco es para tanto, se trataba de un animal». Se trataba de un ser querido. Y por ende, permitirse el espacio para el duelo es igual de necesario. Pasado el momento de dolor por la pérdida, uno puede detenerse y darse cuenta de lo mucho que disfruta de la compañía de un animal. Si, por ejemplo, ése era el primer perro que tenías, quizá te des cuenta de que esa mascota te permitió descubrir que... ¡te encantan los perros! Por eso, para alguien que ha perdido una mascota, buscar otra con quien conectarse es una muy buena estrategia. No se trata de pretender reemplazar al animal querido con otro, sino de comprender que la razón por la cual esa mascota representó tanto para ti es porque pudiste sentir que tú eras una fuerza positiva en su vida. Era ejercitar esa fuerza positiva lo que sumó

sentido a tu vida. Y eso puedes volver a sentirlo por otra mascota. Es parte de su naturaleza vivir menos años que tú, y probablemente no te acompañen toda tu vida. Pero tú puedes acompañarlos toda su vida. Está lleno de perros, gatos y otros animales que están esperando el cariño y cuidado de un ser humano sensible a los animales.

Mientras escribimos este capítulo, una noticia de los periódicos capturó nuestra atención: la famosa cantante Fiona Apple decidió cancelar toda su gira por Latinoamérica para acompañar a su perra de catorce años, que está gravemente enferma. En su página de Facebook le escribió una sentida carta a sus fans en la que explicaba el porqué de su decisión: «Mi perra Janet está muy enferma. La conocí cuando ella tenía 4 meses y yo 21 años, ella era mi bebé. Durante 14 años ha sido la relación más estable de toda mi vida adulta. Duerme conmigo en mi cama y pone sus patas en mi cara cuando me ve llorar. Está siempre debajo de mi piano mientras yo compongo. Es mi mejor amiga, es como una hija y una madre y me enseñó lo que significa el amor. No puedo dejarla para irme de gira, no ahora. Me temo que si me voy ella muera y yo no tenga el honor de cantarle para despedirla. A veces me toma 20 minutos decidir qué medias me voy a poner, pero esta decisión fue instantánea. Hay decisiones que tomamos que nos definen. Y no quiero ser una mujer que ponga su carrera antes que su amistad y amor. Quiero ser la mujer que se queda a cocinarle a su amiga más vieja y querida; para hacerla sentir acompañada e importante. Como ella lo hizo conmigo toda su vida. Así que me voy a quedar en casa, para vivir con ella esta última experiencia intensa y hermosa. Les pido su comprensión y bendición. Nos vemos pronto, Fiona Apple».

*El mundo está lleno de sufrimientos, pero rebosa
de personas que los han vencido y en su lucha
descubrieron algo grandioso.*

HELLEN KELLER

ESTRATEGIAS PARA SOBREPONERSE A LAS PÉRDIDAS

Cambia tus preguntas

En momentos donde la mente quiere llevarnos a preguntas de tipo «callejón sin salida», es importante hacer un esfuerzo consciente por tomar otro camino. Ejemplo de este tipo de preguntas sin respuesta son «¿por qué pasó esto?» o «¿por qué a mí?» En su lugar, debemos reemplazarlas por preguntas que nos muevan proactivamente hacia delante: «¿para qué me pasó esto a mí?», «¿qué puedo aprender de lo que pasó?», «¿cómo puedo desarrollar la resiliencia en este momento?», «¿de qué manera puedo transformar mi dolor en un legado?»

Comienza un «Diario de aprecio»

En nuestro libro *Confianza total* explicamos que una de las maneras de reconectarse con las emociones positivas es llevar adelante un «Diario de gratitud», un cuaderno donde todos los días puedas escribir algunas cosas por las que te sientas inclinado a agradecer. Sabemos que la vida de una persona puede cambiar a partir de llevar adelante un diario de gratitud, aunque no deja de sorprendernos cuánto.

Hace poco tiempo estábamos firmando libros en un evento. La fila de personas era muy larga, y algunas, con mucha paciencia, esperaron casi dos horas para llevarse su ejemplar firmado. Cuando ya

quedaban los últimos, vimos una cara que nos pareció familiar. «Yo hice toda esta fila, pero no quiero que me firmen el libro. De hecho, ya lo tengo firmado por ustedes.» La miramos sorprendidas, ¿para qué había esperado tanto tiempo si no quería una firma? «Es que quiero contarles algo importante. El día que terminé el curso intensivo con ustedes, quise salir corriendo a contarle todo lo que había aprendido a mi padre. Él es una persona muy mayor y hace años que una depresión lo tenía muy mal. Yo sabía que él no iba a escucharme si pretendía contarle todo, así que le dije: “Papá, te traje un regalo”, y le regalé un cuaderno vacío, en cuya tapa escribí: “Mi diario de gratitud”. Le expliqué que todo lo que tenía que hacer era tomarse cinco minutos diarios para escribir allí cinco cosas por las que sintiera gratitud. Los primeros días no escribió nada. Después, con un poco de insistencia mía, escribió una cosa por día. De a poco se fue animando y hoy lleva completados siete cuadernos enteros de gratitud, ¡y el psiquiatra le dijo que le retiraba la medicación porque ya no le hacía falta! Esto le cambió la vida a él y a toda nuestra familia. Necesitaba compartirlo con ustedes porque parecía imposible que mi padre recuperara la alegría.»

De ninguna manera creemos ni queremos sugerir que estas herramientas pueden ser un reemplazo de un medicamento ni de una terapia, sabemos que hay muchísimos casos donde un médico o un terapeuta son lo que una persona más necesita. También sabemos que, cuando estas estrategias son aplicadas con constancia, generan resultados positivos. No sólo por lo que nos cuentan los lectores de nuestro libro, sino por lo que dicen las investigaciones al respecto.

Sonja Lubomirsky, doctora en psicología de la Universidad de California, llevó adelante una investigación en la que comprobó que las personas que una vez por semana se dedicaban a «contar sus bendiciones» por un período de seis semanas aumentaron muy significativamente su nivel de satisfacción general en la vida. El grupo de control al que no se le pidió que pusiera por escrito aquellas cosas por las que se sentía agradecido, o feliz, no recibió tal beneficio.

Una estrategia para superar una pérdida es empezar a llevar adelante un «Diario de aprecio»: el aprecio es aún más simple que la gratitud. Algunas personas piensan que la gratitud siempre involucra a otra persona o a algún evento fuera de lo común, y en medio de un momento de mucha tristeza, puede resultar más fácil conectarse con el aprecio, pues es algo muy sencillo, directo y cotidiano. Puedes apreciar un cuadro, una comida, la lluvia, la luz entrando por la ventana a la tarde, la risa de un bebé, la sonrisa de un extraño, la belleza de una flor, el sonido de un instrumento musical, el gol de un delantero de fútbol, etcétera. La clave está en ponerlo por escrito. Puede tomarte unos cinco minutos y tiene un efecto muy poderoso.

¿Por qué una técnica tan simple puede resultar tan transformadora? Porque, cuando estamos apreciando algo, estamos involucrados con una emoción positiva y «cuando estás sintiendo cualquier emoción positiva, no puedes, en simultáneo, sentirte mal. Eso es porque el cerebro no está cableado para procesar emociones negativas y positivas al mismo tiempo. Además, los caminos neuronales que deben recorrerse para evocar emociones positivas y emociones negativas son diferentes. En otras palabras, no se puede estar en dos calles al mismo tiempo», afirma el doctor Baker.

Practica el altruismo

Algo que puede ayudar mucho a una persona que quiere superar una pérdida es conectarse con el altruismo. Es decir, llevar adelante acciones de bien, sólo por hacer el bien. Nuestra sugerencia: proponerse el desafío de hacer cinco acciones de bien por semana. Pueden ser cosas tales como acompañar a un familiar a una cita con el médico, cocinar una torta al vecino, hacer de voluntario por un día en una causa, etcétera.

¿De qué manera ayuda esto a alguien que está pasando por un momento difícil? Las conductas

altruistas fueron estudiadas desde diversas disciplinas y también por las neurociencias, que descubrieron que una acción altruista produce la liberación de gran cantidad de dopamina y serotonina. La dopamina es el neurotransmisor responsable de elevar la sensación de placer, entusiasmo, poder, motivación y de percepción del aumento de la energía tanto mental como física. La serotonina es el neurotransmisor que produce estados de calma. Por eso, ¡hacer el bien nos hace sentir físicamente bien!

Cultiva la fe en algo más grande que tú mismo

En 2012 una investigación de la Universidad de Toronto descubrió que, cuando una persona creyente piensa en Dios, responde con mucho menos estrés y ansiedad a los reveses de la vida. «Pensar en religión te hace sentir calmo en medio de las llamas», asegura el investigador Michael Inzlicht, quien además asegura que hay mucha evidencia de que las personas que tienen fe viven más y suelen ser más felices y saludables.

En nuestro caso, nuestra fe en Dios es nuestro sostén diario y, sin duda, lo es también cuando nos toca vivir tiempos difíciles. Quizá tú no te sientas conectado con el mundo espiritual, y en ese caso, podrías conectarte con una misión que involucre a la humanidad, la naturaleza, la educación, la solidaridad, la protección de animales. Se trata de salir un poco de uno mismo, de dejar de rumiar sobre las propias angustias y ganar perspectiva, confiando en que siempre hay algo más grande de lo cual ser parte.

El secreto para vivir más de cien años

La investigación conocida como «Los centenarios de Georgia» es el estudio más exhaustivo que se ha realizado sobre personas longevas que llegan a vivir más de cien años. Curiosamente los resultados demostraron que los factores que contribuían a la longevidad de estas personas no estaban relacionados con su genética ni con una manera particular de alimentarse, tampoco eran personas deportistas y ninguno de ellos eran personas muy adineradas. Los factores comunes a todas estas personas que habían superado los cien años de vida fueron los siguientes:

1. Optimismo

Todos tenían una gran capacidad para mirar hacia atrás y recordar lo bueno más que lo malo de su pasado, aun cuando algunos de ellos habían sido pobres gran parte de su vida.

2. Un sentido de propósito

Aun habiendo superado los cien años de edad, todos salían de su cama a la mañana sabiendo que había algo para hacer que significaba algo para ellos.

3. Múltiples actividades

Estaban interesados no sólo en una cosa, sino en varias. Iban a la iglesia o a la sinagoga, eran parte de una familia o de una comunidad, muchos eran voluntarios en alguna causa. Hacían todo tipo de actividades a diario.

4. Flexibilidad frente a las pérdidas

Una persona que vive más de cien años debe decir adiós a muchísimas personas en su vida: padres,

amigos, hermanos, colegas y hasta a algunos hijos. Ellos encontraron la manera de desarrollar la resiliencia.

«ESTE MOMENTO NO ME DEFINE, ME DEFINE LO QUE YO HARÉ CON ESTE MOMENTO»

Hoy gran parte del mundo está en crisis: mucha gente no tiene trabajo, no gana lo suficiente o no está conforme con su nivel de vida. Según las estadísticas que comenta Anthony Robbins, aun en países con economías fuertes, la mayoría de las personas no tienen una percepción positiva de lo que el futuro traerá. El 63% de los estadounidenses dice que las buenas épocas quedaron atrás, que su calidad de vida y la de sus hijos será peor en el futuro; en Italia y Alemania este porcentaje es aún más alto —70%— y en Francia el 80% de las personas piensan que el futuro será peor que el pasado. Si bien es cierto que las economías de muchas partes del mundo muestran signos importantes de fragilidad, también es cierto que repetirse a uno mismo que el futuro será peor no ayuda en nada a salir de la crisis. ¿Recuerdas las creencias limitantes del primer capítulo? Ver las cosas como están, con una mirada real, está bien. Pero ver las cosas peor de lo que son, diagnosticando un futuro negro o exagerando los propios temores, nunca ayuda. Cuando todo parece fuera de control, la pregunta es qué cosas puedes controlar.

«Cuando las cosas se pusieron muy difíciles para mí, cuando estaba totalmente solo, sin un centavo, cuando trabajaba de conserje y dormía en mi coche —un viejo Volkswagen modelo 1968—, lo primero que hice fue decidir y repetirme a mí mismo: “Este momento no me define, me define lo que yo haré con este momento”. Una frase que volví a repetirme a lo largo de todos los momentos difíciles que me tocaron vivir en mi vida: cuando perdí a mi madre y a mi padre, cuando mi casa se prendió fuego, cuando me descubrieron un tumor cerebral a los treinta y dos años», cuenta Anthony Robbins, que ofrece cuatro pasos para poner en práctica en momentos difíciles. Son los que usó él para pasar de ser un joven sin dinero, que nunca fue a la universidad, a ser el *coach* motivacional de presidentes de Estados Unidos y a entrenar a más de 300.000 personas por año de setenta países diferentes.

El primer paso consiste en alimentar tu mente

Tienes que alimentar tu mente bien cuando la estás pasando mal, porque de lo contrario vas a llenarte de cosas que no te sirven: de malas noticias, de pensar una y otra vez en todo lo que no está funcionando en tu vida. «Yo iba a la biblioteca —soy lo suficientemente grande como para recordar las épocas cuando aún no existía internet— y leía biografías de grandes hombres y mujeres, y me sorprendía leyendo que habían pasado cosas terribles en sus vidas, que sus vidas no habían sido fáciles, o que simplemente tenían suerte o talento... En todos los casos, su mayor don era el haber podido desarrollar *fitness* emocional, o fuerza emocional que desarrollaron cual músculos, y de esa manera lograron crecer.»

El segundo paso consiste en fortalecer tu cuerpo

Mente y cuerpo están conectados y por ende no pueden ser separados. Hacer ejercicio físico tiene un impacto real en nuestro estado de ánimo y en la calidad de nuestros pensamientos —tal como lo desarrollamos en el capítulo dos, donde hablamos sobre el bienestar físico, mental y emocional—.

El tercer paso es encontrar a alguien que puedas tomar como modelo, y armar un plan

Puedes preguntarte quién ha pasado por algo así y lo ha superado. Busca la manera de aprender de esa persona. Puedes preguntarte quién puede ayudarte a desarrollar las habilidades que necesitas para lograr aquello que quieres. El éxito deja pistas, síguelas. Y recuerda que terminamos pareciéndonos mucho a las personas con las que pasamos más tiempo. «Cuando yo estaba pasándola muy mal, encontré la manera de ir a un seminario de desarrollo personal de Jim Rohn y eso fue un puntapié inicial para mí», cuenta Robbins.

El cuarto paso es ayudar a alguien que lo esté pasando peor que tú

Sin importar cuán mal estés, siempre hay alguien que está peor. Brindarle tu ayuda le dará perspectiva a tu vida: haz algo que te haga sentir que tienes algo para dar. Si encuentras una manera de dar, aun cuando estés con miedo o sin energía, vas a sentir que recobras tu fuerza.

Cuando logras atravesar un momento muy difícil en tu vida, hay algunas cosas que cambian para siempre. Para empezar, vas a descubrir lo fuerte que realmente eres. Y esto no es un cliché, es real. A veces necesitamos estar en una situación límite para de pronto mirarnos al espejo y decir: «Soy mucho más fuerte de lo que me imaginaba». Ésta es la primera recompensa que recibimos al atravesar un momento de mucho estrés. Otra cosa que sucede es que tus relaciones personales se hacen más profundas: las que son verdaderas se vuelven más estrechas, mejores. Las que no son reales, suelen desaparecer. Lo tercero es que desarrollas algo así como una «vacuna» para el resto de la vida: después de pasar por algo muy difícil, tienes mucho menos miedo a los desafíos, pues tienes anticuerpos que te hacen más resistente.

*Creo que Dios nos da problemas como enormes
pesas para que levantemos y esculpamos nuestra
alma.*

NOMAN VINCENT PEALE

El momento de desafiar nuestros propios imposibles

Yo, Florencia, a los treinta y un años, estaba pasando por uno de mis mejores momentos. Me había casado con el amor de mi vida, y juntos proyectábamos una familia. Había construido junto con mi madre una compañía que empezaba a ser reconocida a nivel mundial y acabábamos de firmar contrato con la editorial de habla hispana más importante para que nuestro libro *Confianza total* fuese publicado. Recuerdo que, al empezar el año 2010, pensé: «Éste será un año inolvidable». ¡Y vaya si lo fue!

Una tarde del mes de abril noté que tenía un acné incipiente en mis mejillas. Pedí un turno para consultar con la dermatóloga, quien al verme me dijo que creía que podía ser hormonal, y me derivó a una endocrinóloga. Cuando fui a verla y le mostré mi piel, casi no me miró el rostro. Sus ojos no se movían de mi cuello. Me dijo: «Quiero que te hagas rápidamente una ecografía».

Cuando le llevé el estudio, con cara de preocupación, me anunció: «Florencia, voy a pedirte una orden para una punción». A los quince días, casi sin prestarle importancia, fui a retirar el resultado. Al salir del laboratorio tomé un taxi y abrí el sobre. Llamé por teléfono a mi hermana médica y después de conversar un rato sobre otros temas, casi al pasar, le hablé sobre la punción: «Te leo los resultados, a ver si sabés qué significa». Cuando se los leí, del otro lado del teléfono escuché un silencio. La voz de mi hermana se volvió tensa al decirme que me llamaría después. Entonces empecé a sospechar que algo estaba mal, pero no imaginé que unos días después estaría sentada en un consultorio médico

recibiendo un diagnóstico de cáncer.

La noticia cayó en mi vida como una bomba. «¿Por qué a mí? ¿Por qué a mí, que llevo una vida sana, me alimento bien y hago deporte? ¿Por qué justo ahora, que estoy viviendo el mejor año de mi vida?», me pregunté. Al principio no pude ni siquiera conectarme con lo que me estaba sucediendo. Pasé un fin de semana en reuniones con amigos sin comentar nada al respecto, como si nada pasara. Pero después vinieron las citas con los médicos y la realidad me golpeó de frente. Me dijeron que tenía que operarme de manera urgente. Que el tumor era maligno —grado IV— y que se seguiría extendiendo rápidamente.

Entré en una etapa de negación que me llevó a hacerme cinco biopsias en diferentes laboratorios, esperando que alguna mostrara que había un error de diagnóstico. Los médicos no acordaban en cuán avanzado veían el tumor, pero todos me decían que era grave y que me tenía que operar cuanto antes. Yo no quería. Me dijeron que después de la operación iba a tener que someterme a un tratamiento prolongado, que me alejaría del proyecto de ser madre por un buen tiempo. Y empecé a llenarme de miedo. Lloré mucho abrazada a mi marido, a mis padres y a mis hermanos.

Pasé noches enteras sin dormir, imaginando cómo sería mi vida. Durante varios meses mis pensamientos se internaron en los rincones más oscuros de mi mente, proyectando imágenes de mis padres, de mi marido, de mis hermanos y de mis amigos despidiéndose de mí. Empecé a rezar con la fuerza de quien necesita desesperadamente una respuesta. Y una mañana desperté con un pensamiento que, de alguna manera, respondía a mis preguntas: «Flores, es tu momento para poner en práctica todas las herramientas y para jugar esta carta que te toca de la mejor manera posible».

Algo en mi interior cambió. Supe que había mucho que no dependía de mí, pero que no todo estaba librado al azar. Y tomé varias decisiones. Decidí usar mi mente como aliada, eligiendo a conciencia qué pensar, qué pensamientos descartar. Decidí influir sobre mis emociones, dándome permiso para llorar, pero también para conectarme con la gratitud por todo lo bueno que tenía en mi vida. Decidí proyectar a conciencia imágenes mentales que me hicieran sentir bien. Decidí todos los días repetirme afirmaciones sobre el poder curativo de nuestro cuerpo. Decidí rodearme de personas positivas que me rodearan de amor y contención. Decidí que debía rezar con más fuerza que nunca... Y así, de a poco, el miedo, el enojo y la incertidumbre empezaron a dar paso a la esperanza.

En el mes de noviembre resolví ponerme en manos del mejor cirujano de cabeza y cuello del país para remover el tumor. Entré al quirófano con una tranquilidad que me sorprendió. Salí unas horas más tarde debilitada y confundida por tanta anestesia y medicamentos. El cirujano nos dijo que en unos días fuésemos al consultorio para analizar la situación y evaluar los pasos a seguir. Al cabo de diez días fuimos a verlo. Cuando nos abrió la puerta, por primera vez en casi un año, un médico me recibía con una gran sonrisa. «¡Tengo la enorme alegría de decirles que para sorpresa de todos, la biopsia ha revelado que el tumor era benigno y estás 100% curada!», me comunicó.

Yo no sé en qué consistió la curación. No sé si algo de lo que hice ayudó. No tengo pruebas científicas para afirmar que tuvo que ver con la fuerza de mis oraciones y de las personas que rezaron por mí. Pero sí sé que el uso de todas estas herramientas me ayudaron a atravesar el momento más difícil de mi vida con confianza total.

Demoré casi tres años en contar públicamente esta historia, aunque nunca la oculté —tengo una marca en el cuello que hace que muchos me hagan preguntas—. ¿Por qué la cuento hoy? Porque en los momentos de mayor oscuridad, estas herramientas me dieron esperanza, y confío en que a otros que estén pasando por una situación similar quizá les sea de ayuda.

LAS 25 IDEAS PARA RECORDAR DE ESTE CAPÍTULO

1. Un medio inestable va a presentar desafíos que pueden activar fuentes de creatividad y energía que yacían dormidas.
2. La palabra crisis en chino se escribe con dos ideogramas: uno quiere decir peligro; el otro, oportunidad.
3. Las cinco etapas de las crisis son la negación; el miedo y el enojo; la negociación con uno mismo; la tristeza y, finalmente, la esperanza.
4. Cuando la vida nos sacude, lo primero que suele suceder es que hacemos lo posible por evitar ponernos en contacto con lo que está pasando.
5. Cuando bajamos el escudo protector de la negación, suelen surgir las emociones de miedo y enojo y la pregunta «por qué a mí».
6. Bien canalizada, la energía del enojo puede dotarnos de una fuerza interior arrolladora.
7. Cuando nos permitimos hacer un duelo, hacer una pausa, llorar en silencio o acompañados, abrimos una posibilidad magnífica: la de ir recuperando la paz interior.
8. El puente entre la tristeza y la esperanza puede ser el hecho de reconectarnos con un sueño.
9. Nuestra infancia no determina la clase de persona que seremos en la edad adulta.
10. La resiliencia es la capacidad de transformar lo malo en algo bueno, sacar provecho del desafío que se nos presenta para desarrollar talentos.
11. Todas las investigaciones dan cuenta de que la resiliencia es una habilidad que se puede desarrollar.
12. Los cinco factores para desarrollar la resiliencia son: establecer relaciones positivas, ponerse metas, cultivar una visión positiva de uno mismo, desarrollar el autocontrol emocional y desarrollar las habilidades para resolver conflictos.
13. La regla de oro es tratarnos con cariño, sobre todo cuando las cosas nos salen mal.
14. Las familias que cenar juntas, al menos cinco veces por semana, reducen el riesgo de que sus hijos caigan en adicciones.
15. La necesidad de pertenencia es una de las necesidades humanas más importantes para el desarrollo de la resiliencia. Busca alguna forma de insertarte en la comunidad.
16. El ejercicio de «El minuto de confianza total» puede hacerte sentir una dosis inmediata de confianza en ti mismo. Piensa por sesenta segundos en los logros que hayas tenido.
17. Las emociones positivas asociadas con recuerdos placenteros elevan la DHEA, también llamada hormona de la juventud, porque retrasa los procesos de envejecimiento.
18. Tener confianza no es ser ajeno al dolor y a las crisis, sino saber qué hacer cuando la vida nos pone frente a esos desafíos.
19. La tristeza es la manifestación del amor frente a una pérdida.
20. Algo que muchas veces se pierde con el divorcio es la confianza en uno mismo. Por eso es muy importante poner en marcha una estrategia para recuperarla.
21. Las estrategias para superar las pérdidas son: cambia tus preguntas, comienza un diario de aprecio, practica el altruismo, cultiva la fe en algo más grande que ti mismo.
22. Las personas que viven más de cien años tienen algunas cosas en común: son optimistas, tienen un sentido de propósito, se involucran en múltiples actividades todos los días y son flexibles frente a las pérdidas.
23. Recuerda: un momento no te define, te define lo que tú haces con ese momento.
24. Los cuatro pasos para ponerse en acción en momentos difíciles son: alimenta tu mente, fortalece tu

cuerpo, encuentra a alguien que puedas tomar como modelo y ayuda a alguien que esté peor que tú.

25. Cuando logras atravesar un momento muy difícil en tu vida, descubres lo fuerte que realmente eres.

PASO 5

APLICAR LAS ESTRATEGIAS DE LOS GENIOS

Nuestras habilidades no están grabadas en una piedra genética. Son maleables y moldeables hasta bien entrada la edad adulta.

DAVID SHENK

¿Qué tienen en común personas como Mozart, Einstein, Edison, J.K. Rowling, Montessori? ¿Que son genios! ¿Y qué características comparten con nosotros? En general, nos parece que pocas. Solemos pensar que los genios son esos seres privilegiados que han sido dotados de capacidades extraordinarias, con genes que los distinguen del resto de los seres humanos. Creemos que el talento es un bien escaso, el privilegio de aquellos que tienen «habilidad innata» y «buena genética». También solemos poner a los genios en un pedestal de perfección inalcanzable: los imaginamos como seres sumamente ordenados, extremadamente disciplinados, con una inteligencia superior, alejados de la sociedad, reclusos en cuevas creativas y con un halo de misterio que los hace parecer de otra raza.

En realidad, los genios de los que hablaremos aquí fueron y son personas de carne y hueso. Con aciertos y errores. Con momentos de brillantez, pero que también atravesaron etapas de oscuridad. Con cosas para imitar y cosas para dejar de lado. No los presentaremos como héroes, gurús o próceres. Ni como personas con el gen de la genialidad, exclusivo de unos pocos. Nuestra postura —sustentada en años de investigación y experiencia de trabajo con todo tipo de personas de los cinco continentes— es que todos tenemos el potencial de despertar el genio que llevamos dentro. Y con esto no queremos decir que el objetivo de este capítulo es que terminemos siendo como Einstein o como Mozart. Sólo tratamos de brindarles un conjunto de estrategias para elevar el nivel de genialidad con el que vivimos la vida en los diferentes entornos: nuestro trabajo, nuestra familia, nuestras actividades sociales. Nuestra idea es que todos podemos hacer, de alguna manera, «cosas geniales» y que, incluso, podemos hacer muchas y más seguido de lo que pensamos, porque ése es uno de los pilares para lograr la confianza total.

LOS TALENTOS

Todas las personas nacen con un talento... y encuentran su mayor felicidad cuando lo usan.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Cuando en nuestros cursos preguntamos «¿cuáles son tus talentos?», la mitad de la sala se tilda mirándonos. Algunos tienen una respuesta breve, casi estudiada: «Tengo talento para cantar», «Soy bueno con los números», «Tengo talento para liderar equipos». Otros dan una respuesta desdibujada y abstracta. Muchos quedan mudos, como si jamás lo hubieran considerado. Y algunos contestan a la pregunta con otra pregunta: «¿Y cómo hago para saber cuál es mi talento?»

Si alguna vez te lo preguntaste, bienvenido a este capítulo. Si nunca te lo preguntaste, bienvenido a este capítulo también: saber responder a esta pregunta con precisión es un tema tan determinante para nuestra vida que merece un lugar destacado, especial. Si descubrimos cuáles son nuestros talentos, cualquier actividad que hagamos puede ser genial, ¡incluso el trabajo! La experiencia de trabajar puede convertirse en un desafío apasionante. Quizá no todos los días, porque hay días tediosos, pero cuando estamos usando nuestros talentos, el tiempo pasa rápido, la mente se interesa en los temas, nos sentimos creativos y veloces casi sin proponérselo y terminamos el día con una sensación de satisfacción.

Pasamos una cantidad enorme de horas trabajando... ¿Por qué será que la mayoría de las personas no describen su día de trabajo como algo que las estimula y motiva? ¿Es que gran parte de la gente está en el trabajo equivocado? No necesariamente. El problema es que no sabemos cómo hacer para usar nuestros talentos la mayor parte del tiempo, más allá del trabajo en el que estemos. El consultor

empresarial Marcus Buckingham dice que las investigaciones han demostrado que sólo dos de cada diez personas dicen usar sus talentos en su trabajo: ¡eso significa que menos del 20% de la gente la está pasando realmente bien en su día a día! ¿Eres tú uno de esos pocos? ¿Cómo hacer para ser uno de esos? El primer paso es definir con claridad de qué hablamos cuando hablamos de talentos.

¿Qué es el talento?

Muchas veces pensamos que el talento es un destello de genialidad en un campo determinado. Piensa rápidamente, por un instante, en personalidades con talento para algo. ¿Lionel Messi en fútbol? Claro. ¿Shakira como cantante? Por supuesto. ¿Pablo Picasso en pintura? Sin dudas. ¿Bill Gates en programación? Seguro. Todo muy lógico... o no tanto.

Esa visión tan limitada de lo que son los talentos es la primera barrera que nos frena para descubrir los propios. Tu talento es tu fortaleza, esas características tuyas, propias que te distinguían desde pequeño. Si tienes hijos, obsérvalos. ¿Cuáles son sus características únicas? ¿Es que no puede irse a dormir hasta que el último de sus juguetes haya quedado en su lugar? Seguramente tiene un talento natural para el orden. ¿Es que no soporta perder en ningún juego, ni siquiera al ver un partido de su equipo por televisión? Su fortaleza se concentra en esa motivación total para ganar. ¿Tu hija siempre es la que le indica a sus amigos cuándo es la hora de jugar y cuándo la de ordenar los juguetes? Quizá tenga un talento natural para liderar a otros. ¿Le gusta hacer las cosas de manera independiente, sin ayuda? Posiblemente tendrá un talento especial para actividades que impliquen toma de decisiones y actuar con determinación. ¿Se conmueve al ver que un niño pobre de la calle está pidiendo comida? Tiene una sensibilidad social especial. ¿Suele defender a sus hermanos cuando tú los regañas? Se siente inclinada a proteger a otros. ¿Disfruta del tiempo en soledad y se apasiona más con un libro que con una reunión de amigos? Es probable que disponga de una gran riqueza interior. Pero claro, nosotros creemos que «niños talentosos» son los que pueden tocar una partitura complicada en el piano, los que saben sumar y restar antes que el resto o los que patean un balón de fútbol con ambas piernas con igual destreza. Para descubrir nuestros propios talentos necesitamos primero desarticular algunos mitos que hemos construido en torno a ellos.

CUATRO MITOS SOBRE LOS TALENTOS

Primer mito: «La genialidad está determinada por la genética»

Anteriormente se pensaba que los genes lo determinaban todo en nuestra existencia, como si acaso fueran las cartas que nos habían tocado en suerte en el momento de ser concebidos. El mito apuntaba a que la genialidad estaba ligada a los genes. Sin embargo, las últimas investigaciones han demostrado que la genialidad no es exclusivamente algo innato, sino que es, sobre todo, un atributo adquirido a través de un entrenamiento y un proceso de aprendizaje. ¿Pero cuánto hay de innato y cuánto de adquirido detrás de un talento personal? ¿Cuánto depende de la naturaleza y cuánto de la experiencia?

El nuevo paradigma sugiere que se trata de un proceso dinámico de interacción entre los genes y el entorno, es decir que los genes se activan según el entorno en el que están. David Shenk, especialista en el tema, sostiene que toda la idea del talento genético se ha revertido gracias a que han salido a la luz una cantidad enorme de pruebas científicas que apuntan a un paradigma diferente: «No hay una escasez de talento, sino una abundancia de talento latente... El problema no es la inadecuación de nuestra dotación genética, sino nuestra capacidad para aprovechar lo que ya tenemos».

Aunque existen diferencias genéticas que se pueden expresar como tendencias o fortalezas en algunas áreas y en otras no, las recientes investigaciones sugieren que mayoritariamente desconocemos nuestro potencial. Eso que Shakespeare expresó a través de Hamlet —«sabemos lo que somos, pero no sabemos lo que podemos ser»— para la ciencia es en la actualidad «el potencial no actualizado». ¿Entonces todos somos capaces de hacer todo? Claro que no. La idea es otra: aunque no podamos descollar en todas las áreas, tampoco tenemos que pensar que indefectiblemente estamos condenados a la mediocridad. Es más: todos podemos destacarnos si nos apoyamos en nuestras fortalezas, es decir, en nuestros talentos. Algo que todos los genios hicieron y hacen.

Segundo mito: «El nivel de inteligencia que tenemos es algo fijo»

¿La inteligencia es algo que heredamos o algo que desarrollamos? Durante siglos se pensó que la inteligencia era una cualidad innata, determinada desde el nacimiento y fija a lo largo de la vida. Sin embargo, Alfred Binet, el creador del test de coeficiente intelectual en 1919, dijo que no podemos aceptar la idea de que la inteligencia es una cantidad fija que no puede aumentar, ya que nadie nace con una cantidad predeterminada de inteligencia. «La inteligencia no es una aptitud innata determinada desde la concepción o vida intrauterina, sino una colección de habilidades en un proceso de desarrollo dirigido por la interacción entre los genes y el entorno», afirmó.

Esta interacción queda demostrada gracias a la plasticidad del cerebro, que es la capacidad que tiene el cerebro de ser modificado a través de las experiencias vividas. Shenk lo define como «la capacidad intrínseca del cerebro humano en convertirse con el tiempo en lo que le pidamos ser». Un ejemplo es el caso que narra la neuróloga Eleanor Maguire, quien descubrió en 1999 que los taxistas experimentados de Londres, ciudad compleja al extremo, presentaban un desarrollo muy pronunciado del hipocampo —zona de la memoria espacial en el cerebro medio—. Cuanta más experiencia tenían como taxistas, más grande era la parte posterior de su hipocampo. Según Maguire, estos datos sugieren que los cambios en el cerebro son adquiridos por la experiencia. Es decir, la capacidad de desarrollar nuestras habilidades es mucho más grande de lo que imaginamos, y nuestro nivel de inteligencia, de ninguna manera, es algo fijo, sino producto de un proceso.

Tercer mito: «A medida que nos vamos haciendo adultos, cambiamos»

La verdad es que no cambias tu personalidad, sino que, en realidad, te conviertes en más y más de lo que ya eras desde niño. «Al observar a mi niño de cuatro años veo cosas en él que sé que serán características muy suyas por el resto de su vida: él no puede cerrar la puerta de la heladera si la etiqueta del frasco de ketchup no está mirando hacia delante, prolijamente alineada con las otras etiquetas de otros envases», cuenta Marcus Buckingham. Si luego de adulto ese niño logra usar esa fortaleza que tiene para el orden y logra canalizarla en el trabajo, sentirá más satisfacción que si no lo hace.

Ambas recordamos con precisión una anécdota que involucra a Agustín Andrés —hermano menor de Florencia e hijo de Verónica— cuando era pequeño. Estábamos un domingo a la mañana en la iglesia cuando en el tablero indicaron el número de himno para cantar. Agustín era tan niño que no sabía lo que representaban los números, aún no había ido a la escuela ni, por supuesto, sabía restar ni sumar. Pero con sus manitos tan chiquitas, aunque casi no podía levantar el cancionero, rápidamente lo abrió y recorrió las páginas hasta encontrar, en cuestión de segundos, el número de la canción que se había indicado para cantar. Nos miramos todos asombrados. «¿Cómo supiste cuál era?», le preguntamos. Con toda naturalidad señaló el cartel indicador que colgaba en la pared, con el número

de cuatro cifras del himno. El pequeño no sabía lo que eran los números, pero ya sentía una atracción natural hacia ellos, que se manifestaba de muchas maneras: para hacer uno de sus primeros dibujitos, en lugar de tomar una hoja de papel, lo hizo sobre... ¡un cheque del padre! Mientras escribimos esto, Agustín acaba de terminar su maestría en finanzas. Aún sigue sintiendo esa natural atracción por los números y seguramente eso sea algo que lo acompañe toda su vida. Por eso el mito de que a medida que nos hacemos adultos cambiamos, nos aleja de nuestras fortalezas naturales.

Cuarto mito: «Para crecer y evolucionar, tienes que trabajar mucho tus áreas débiles»

Hay una famosa encuesta de Gallup en la que le hacen a los padres la siguiente pregunta: «Suponga que su hijo vuelve a casa con las siguientes calificaciones: Literatura 10 (A), Ciencias Sociales 10 (A), Biología 7 (C) y Matemática 3 (F)... ¿cuál de todas estas materias es la que merece más atención de su parte?» El 77% de los padres encuestados respondió que la materia que más atención merece es la del aplazo: matemática.

No se trata de ignorar ese punto de mejora tan evidente, ¡uno no puede avanzar en la vida si hace eso! Pero la realidad es que crecemos mucho más cuando ponemos tiempo y esfuerzo en explotar nuestras áreas de fortaleza natural que cuando ponemos tanta atención en aquellas para las cuales no tenemos una inclinación natural. En nuestras áreas más débiles podemos crecer, pero con muchísimo desgaste y esfuerzo.

«Yo tengo una incapacidad natural para la confrontación. Desde niño me sucedía que cada vez que quería ir a hablar con mi padre sobre un tema, practicaba lo que iba a decir, ensayaba mentalmente respuestas a sus posibles preguntas y luego... cuando lo tenía adelante, mi cerebro cerraba mi garganta. Era una incapacidad natural. De adulto, en el trabajo me sugirieron hacer cursos de negociación, en los que aprendí mucho: que hay que mirar a los ojos a la persona con la que uno va a confrontar, que hay que usar tal tono de voz... ¡Aprendí, mejoré y pasé de ser un absoluto desastre a ser simplemente malo para confrontar!», confiesa entre risas Buckingham.

¿Pero entonces que hacemos con nuestros puntos flojos? ¿Simplemente los ignoramos? No, buscamos la manera de que no se conviertan en obstáculos para nuestro crecimiento: formamos equipo con alguien que tenga una destreza natural para eso, buscamos aprender un poco para mejorar nuestras propias habilidades. Para hacerlo sencillo: le buscamos la vuelta. La idea es no hacer de nuestra debilidad el centro de nuestra preocupación. Porque no nos quedará tiempo ni energía para explorar y aprovechar al máximo esas cartas favoritas que nos fueron dadas al nacer y con las que realmente disfrutamos jugar.

«Yo tengo un trabajo donde no uso para nada mis talentos, mis fortalezas o como lo quieran llamar... ¿Qué hago? ¿Dejo todo y renuncio?», nos preguntan con frecuencia. Muchas veces la clave no está en renunciar. A veces nos engañamos pensando que el día que tengamos el trabajo ideal todo cambiará. Que el día que tengamos el jefe ideal todo será distinto. Que el día que seamos parte de la empresa ideal nuestra vida mejorará. No se trata de cambiar el trabajo, el jefe ni la empresa. Se trata de cambiar lo que pensamos sobre nuestros talentos. ¿Un primer paso para cambiar? Suplantar los cuatro mitos de los que hablamos antes por estas cuatro verdades provenientes de la realidad:

1. La genialidad no está determinada por la genética, es un proceso dinámico de interacción entre nuestros genes y el entorno.
2. El nivel de inteligencia que tenemos no es algo fijo, puede aumentar según las experiencias a las que exponamos nuestro cerebro.
3. A medida que crecemos no cambiamos hasta convertirnos en otra persona, sino que nos

convertimos en más y más de lo que ya somos.

4. Vamos a crecer y a desarrollarnos más en las áreas en las que somos naturalmente fuertes.

Hoy mismo puedes tomar la decisión de dejar de desear que aparezca la empresa ideal, el trabajo perfecto, el equipo soñado. Puede que eso no llegue jamás. Y puede que no dependa de ti. Pero hay una gran parte que sí está bajo tu control. Una parte que te ayudará a ser uno de esas dos de cada diez personas que dicen que su trabajo les causa placer. Empieza hoy mismo a ver cómo usar tus talentos, tus fortalezas naturales la mayor parte del tiempo. Juan Pablo II decía: «La vida es confiada al hombre como un tesoro que no debe ser desperdiciado, como un talento que deber ser usado apropiadamente».

CÓMO DESCUBRIR Y USAR LOS TALENTOS

Cuando éramos niños, teníamos muy claro qué cosas nos gustaban y cuáles no. Si alguien nos preguntaba cuáles eran las clases que más disfrutábamos y cuáles nos resultaban pesadas, nuestra respuesta solía ser rápida y precisa, sin titubeos ni rodeos. Sabíamos lo que nos gustaba, sabíamos en qué nos destacábamos y en qué no. Pero, a medida que vamos creciendo, perdemos contacto con esa capacidad para ser exactos y espontáneos... Quizá porque empezamos a estar más pendientes de las expectativas de nuestros padres que de nuestros propios deseos. Quizá por nuestra necesidad de pertenecer rápidamente a algo —un sistema, una carrera, una empresa— o a veces simplemente porque tenemos cuentas que pagar y pensamos que lo mejor es elegir un camino seguro.

Algunas claves para descubrir y desplegar tus talentos

1. Ser específico

De adultos sí somos muy certeros al responder sobre cuáles son nuestros defectos, nuestras áreas de aprendizaje o puntos flojos. Pero no tenemos la misma precisión cuando hablamos de cuáles son nuestros talentos y fortalezas, y es muy importante que podamos ser muy específicos a la hora de definirlos. Si, por ejemplo, tu respuesta es «soy bueno para tratar con personas», ¿en qué aspecto de la relación con las personas te destacas? ¿Te gusta venderles ideas o cosas? ¿Construir relaciones duraderas con ellos? ¿Brindar servicio a las personas? ¿Escucharlas y darles consejos? ¿Liderarlas? Ser específico es la primera clave.

2. Dejar de esperar que los demás te digan cuáles son tus talentos

La única persona realmente calificada para saber cuáles son eres tú. Desde temprana edad nos hemos acostumbrado a usar a los demás como espejos fieles en los que reflejarnos y ver qué hacemos bien y qué hacemos mal. Y nos confundimos pensando que alguien tiene que señalarnos en qué somos realmente buenos: los padres, los docentes, los colegas, los jefes, el departamento de recursos humanos de la empresa. Todos ellos pueden ver algunos aspectos nuestros —un boletín de calificaciones, nuestra productividad a fin de mes, nuestros logros y desaciertos—, pero ninguno puede saber cuáles son esas actividades que realmente nos hacen vibrar y cuáles nos quitan la energía por completo. Y esto nos lleva al siguiente paso.

3. Estar muy atento a las señales que los talentos nos dan

¡Los talentos nos dan señales todo el tiempo! «Tus talentos, tus fortalezas son esas cosas por las que

naturalmente sientes atracción, esas actividades en las que no tienes que hacer un enorme esfuerzo por concentrarte, en las que el tiempo vuela, en las que una vez que terminas de hacerlas no te sientes vaciado de energía sino que te sientes pleno... Tus fortalezas te llaman todo el tiempo, son como una fuerza en tu interior que busca salir», explica Buckingham.

Una manera simple de descubrir cuáles son tus talentos es pensar en el mes que acaba de pasar, o en la semana anterior... ¿Qué actividades hiciste con ganas? ¿Qué cosas hiciste con entusiasmo? ¿Qué de todo lo que hiciste te dejó una sensación de satisfacción?

4. Nuestros talentos son nuestras fortalezas

Ésta es otra clave fundamental para tener en cuenta. Y nuestras fortalezas son aquellas actividades que, al realizarlas, nos hacen sentir fuertes. Esto puede sonar extraño, ¿verdad? Porque nos han educado para pensar que nuestros talentos y fortalezas son aquellas actividades en las que somos buenos, pero esa definición no está completa y no siempre es cierta, pues hay actividades en las que quizá seas muy competente, muy efectivo, pero que al realizarlas te termines sintiendo vacío, sin energía. Quizá seas muy bueno para dirigir a otros, pero luego de hacerlo durante un par de horas o días acabes extenuado e insatisfecho. Éste es muchas veces el meollo de «la paradoja de los mejores trabajos»: como estoy tan orgulloso de lo bien que suena mi cargo, de lo rimbombante que es la empresa multinacional para la cual trabajo, como queda tan bien en mi tarjeta personal y en las reuniones sociales, trato de ignorar el hecho de que, en la soledad de mi oficina, los días de trabajo se me hacen interminables y cada semana la empiezo pensando cuántas horas faltan para que llegue el viernes.

¿Qué puedes hacer si éste es tu caso? Elegir hoy mismo, a conciencia, incluir dentro de tu semana más actividades que te hagan sentir fuerte. Para ver cuáles son, te invitamos a que observes con el interés de un científico que pone algo nuevo bajo la lupa de su laboratorio cuáles son esas actividades que te llaman, que capturan tu atención, en las que logras concentrarte. En definitiva, prestar atención no sólo a lo que haces sino a cómo te sientes mientras lo haces.

5. Usar nuestros talentos para ser más felices en nuestro diario vivir

Ésta es una de las claves para sentir más satisfacción en la realización de nuestras actividades cotidianas. Es una manera de ofrecer lo mejor que tenemos para quienes nos rodean. Es una forma de pasar por esta vida dejando nuestra huella y legado. Y nosotras pensamos que es también una manera de servir a Dios. Leo Buscaglia decía: «Nuestros talentos son un regalo que Dios nos da... lo que hacemos con ellos es nuestro regalo para Dios».

No escondas tus talentos, fueron hechos para ser usados. ¿De qué serviría un reloj de sol en la sombra?

BENJAMIN FRANKLIN

LAS ESTRATEGIAS DE LOS GENIOS

A continuación presentamos algunas de las estrategias que usaron Wolfgang Amadeus Mozart, Albert Einstein, María Montessori, Thomas Edison, J.K. Rowling, Rita Montalcini, Charles Chaplin y la

Madre Teresa. Nuestra selección de «genios» incluye hombres y mujeres, personas de todos los tiempos y de los campos más variados: música, educación, empresa, ciencia, arte, servicio.

El factor común entre estos personajes no es sólo que lograron hacer cosas geniales, sino que hicieron lo que les apasionaba hacer: usaron sus talentos. Tuvieron en común la gran motivación que venía de su interior y una serie de estrategias que les permitieron mantenerla viva. Te invitamos a descubrir estas estrategias y a aplicarlas en tu propia vida.

Wolfgang Amadeus Mozart: la actitud positiva

Si hay un personaje de la historia de la música clásica que se ha ganado un lugar indiscutido en el hall de la fama de los genios es Mozart. A los seis años, este prolífico compositor ya tocaba el piano en público. Sus obras de arte incluyen muchísimas sinfonías completas y óperas como *Las bodas de Fígaro*, *Don Juan*, *La flauta mágica* y *Réquiem*. Su capacidad creativa parecía no tener fin: realizó más de seiscientas composiciones. Joseph Haydn dijo de él: «La posteridad no volverá a ver un talento así en al menos cien años». Hoy se denomina «efecto Mozart» a los beneficios que produce escuchar su música. Se dice que las personas logran niveles de concentración mayores a lo normal al oír sus famosas sonatas ya que, debido al ritmo que tienen, el cerebro recibe impulsos que permiten enfocarse más en sus tareas.

Son muchas las estrategias de Mozart que podríamos compartir. Hemos elegido una que a nosotras nos parece determinante para cambiar nuestra mirada de la vida, es un pilar para lograr confianza total en nosotros mismos. Uno de los grandes secretos de este genio era que tenía una actitud positiva frente a todo lo que le pasaba. No dejaba que los reveses de la vida lo frustraran. Esto era algo tan llamativo que había quienes sospechaban que Mozart escondía «algo malo», pues cómo podía ser que a todo lo que le ocurría —incluidas las experiencias dramáticas— él pudiera darle un giro positivo.

En el año 1790, al terminar una de sus óperas, Mozart le envió a su mujer una carta desde Frankfurt. Empezaba diciendo lo siguiente: «Mi concierto fue espléndido, un gran éxito, toqué maravillosamente y fue una noche magnífica...» Y le contaba con lujo de detalles todos los aspectos positivos de su performance. Recién sobre el final de la carta le comenta un *detalle*: «Ah, en toda la sala sólo había diez personas, pero igual fue una gran experiencia». La revista *The Times* dijo al respecto: «La inhabilidad de Mozart para creer que él podía fracasar, aun cuando sus conciertos fueran un desastre, era una parte esencial de su genialidad».

Estrategias para desarrollar la actitud positiva

En *coaching* decimos que las palabras crean realidades, que aquello que decimos puede cambiar nuestra manera de experimentar todo lo que nos sucede en la vida. En el capítulo anterior hemos explicado que no son los hechos en sí mismos los que determinan cómo nos sentimos, sino que es la interpretación que les damos lo que determina que, frente a un mismo acontecimiento, podamos sentirnos bien o mal. ¿Y cómo podemos cambiar esa «interpretación»? Una primera estrategia es cambiar el relato de aquello que nos sucede, el modo en que se lo contamos a los demás. Muchas veces hacemos todo lo contrario de lo que hacía Mozart: en lugar de contar al principio todo lo bueno que sucedió, empezamos por el detalle negativo. Si en lugar de empezar la carta diciendo «El concierto de ayer fue magnífico...» él hubiera contado que sólo fueron diez personas, ¿cómo se habría sentido?

Una de las claves de esta estrategia es observar cómo relatas tu historia. ¿De qué manera cuentas las cosas que te suceden? Desde lo más cotidiano —cómo fue tu día de trabajo hoy, qué tal te salió la

comida, cómo la pasaste con tus amigos en esa reunión— hasta las cuestiones más trascendentes de tu vida, ¿en qué aspectos de tu relato pones el énfasis, qué privilegios?

Hace poco, en un curso una de las participantes contó frustrada algo que le había ocurrido el fin de semana: «Pasé uno de los peores cumpleaños de mi vida. Me había pasado el día entero cocinando para mis amigos y preparando la casa para el festejo, y dos horas antes de que llegaran se desató una tormenta terrible. Se inundaron las calles cerca de mi casa, se cortó la luz en todo el barrio y la decoración que yo había hecho en la galería se estropeó por completo, ¡imaginen mi enojo! Vinieron todos mis amigos, pienso que la pasaron bien, pero no puedo creer la mala suerte que tuve justo el día de mi cumpleaños».

—¿Y cómo te sientes? —le preguntamos.

—Muy frustrada —dijo.

Entonces le propusimos que hiciera el ejercicio de «contar la historia con una actitud positiva». Le dijimos que se imaginara que ahora se ponía el sombrero de la actitud positiva, y que tenía que contar el mismo episodio resaltando todo lo positivo y minimizando lo negativo. Con un poco de ayuda, su relato terminó así: «Pasé un cumpleaños totalmente diferente a cualquier otro. A pesar de que hubo una tormenta terrible y de que muchas calles se inundaron, todos mis amigos pudieron llegar a mi casa, no faltó ni uno. Me enojé cuando se cortó la luz, pero encendimos velas y se generó un ambiente de intimidad especial. Todos elogiaron mis postres y me dijeron que la pasaron genial».

—¿Cómo te sientes ahora, luego de contar la historia de esa manera? —le preguntamos.

—Un poco rara... pero mucho mejor —confesó con una tímida sonrisa.

Para poner en marcha esta estrategia, te proponemos que uses esta fórmula para contar «tus historias»: que el 80% de lo que relates esté centrado en lo positivo o en el aprendizaje que recibiste de lo ocurrido, y que reserves un 20% para hablar de lo negativo o lo que te preocupa. Vas a sentir un cambio en tus emociones y vas a empezar a incorporar la estrategia de Mozart. Esta actitud nos aleja de la frustración que nos producen a veces los errores y los obstáculos.

Napoleon Hill, el afamado escritor que nació en la pobreza y llegó a ser el consejero personal de Franklin Roosevelt, sugiere algunos tips para cultivar una actitud mental positiva:

- Forma el hábito de decir o hacer algo cada día que consiga que alguna persona se sienta mejor: puede ser con un llamado telefónico, un email, o un simple acto de amabilidad.
- Entrénate en buscar cuál es el beneficio oculto en todas las decepciones que enfrentes.
- Descubre algo que te gusta hacer y hazlo. Quizá sea sencillamente un pasatiempo. Perfecto. Una mente ociosa rápidamente suele convertirse en una mente negativa.
- Abstenerte de conversaciones negativas, especialmente de las críticas destructivas a otros, y de los rumores. Estas actividades condicionan tu mente para que pienses de manera negativa.

*El mayor descubrimiento de nuestra generación es
que los seres humanos pueden cambiar su vida al
cambiar su actitud mental.*

WILLIAM JAMES

Albert Einstein: la curiosidad

Si hay un nombre que surge cuando pensamos en los genios, es Albert Einstein, el creador de la teoría de la relatividad. Su fórmula $E = mc^2$ fue el puntapié inicial para comprender cómo funciona el mundo y también para saber cómo destruirlo, ya que sus investigaciones abrieron el campo del

desarrollo de la energía atómica.

Se sabe que de niño Albert fue inquieto y curioso, y que su fascinación por la física comenzó a los cinco años, el día que le regalaron una brújula. Se dice —posiblemente sea un mito— que era un mal alumno y que por eso lo echaron del colegio, y que incluso llegó a decir que lo que se enseñaba en clase eran *mentiras*. Lo echaron por su mal comportamiento y porque consideraron que era una mala influencia para el resto de los alumnos. Más allá de esta anécdota, se sabe que Albert no fue un mal alumno, pero tampoco fue «brillante».

Sus notas eran mediocres en todo, menos en matemáticas. Ya graduado de físico, no le fue fácil conseguir trabajo. Casado y con un hijo, consiguió empleo en la Oficina de Patentes de Berna. ¿Cómo logró desarrollar su genialidad, encerrado en esa oficina? Lo salvó su curiosidad: fue lo que lo llevó a seguir experimentando con la física en todos sus ratos libres. Hablando de sí mismo decía: «No tengo talentos especiales, pero sí soy profundamente curioso».

Pero ¿qué es la curiosidad? Es una habilidad innata de todos los seres humanos, es el rasgo distintivo de los niños. ¡Curiosos nacemos todos! Sin embargo, suele ser una habilidad que decrece con el tiempo. José Saramago decía que la vejez empieza cuando perdemos la curiosidad. Si es una habilidad innata y es tan importante, ¿por qué se puede perder? Las razones pueden ser múltiples: encasillamiento en nuestro trabajo, desconexión con nuestros gustos y necesidades, aislamiento social, pensamientos y creencias negativas —«ya estoy viejo para aprender», «la curiosidad es algo de la juventud»—, estados de ánimo negativos —melancolía, agotamiento y hasta pérdida de interés por todo—. Este proceso puede iniciarse en diferentes momentos de la vida, no necesariamente en edad avanzada, pero a veces sucede mucho más temprano de lo que imaginamos.

Estrategias para desarrollar la curiosidad

¿Cómo es una persona curiosa? Es alguien que se hace preguntas. Las investigaciones han demostrado que la mayoría de las personas van dejando de hacer preguntas aun antes de empezar la escuela secundaria. ¿Por qué? Primero porque no es una habilidad que se estimula en la escuela. Muy por el contrario, se desalienta: el buen alumno es el que sabe las respuestas, no el que hace las preguntas. Einstein decía que era un milagro que la curiosidad sobreviviera a la educación.

De a poco vamos perdiendo las ganas de hacer preguntas. Luego, de adultos, nos da miedo hacer preguntas porque puede ser una evidencia de nuestra ignorancia. O nos da vergüenza, porque mostramos lo que no sabemos. Sin embargo, la gente más capaz es la que sabe hacer preguntas.

Imagina por un instante que tu vida dependiera de encontrar la solución a un problema y tuvieras sólo una hora para resolverlo, ¿en qué te enfocarías? Einstein decía: «Le dedicaría 55 minutos a determinar cuál es la pregunta correcta para hacer, pues una vez que conozco la pregunta correcta, puedo resolver el problema en menos de cinco minutos».

Mantener viva la curiosidad es una elección. Hacerte preguntas es como darle un alimento nutritivo a tu cerebro: éstas lo estimulan y lo mantienen activo. Susan Greenfield, neurocientífica y profesora de Farmacología de la Universidad de Oxford, directora del Institute for the future of the mind, afirma que las preguntas estimulan la creatividad a nivel cerebral. Ella describe cómo las ramas del cerebro forjan conexiones cuando estamos involucrados en hacer las preguntas que despiertan el pensamiento creativo. Tal vez la parte más interesante es cuando explica lo que sucede en el cerebro durante las primeras etapas del pensamiento creativo. Señala que para ser creativos tenemos que cuestionar «los dogmas». ¿Por qué estamos pensando o suponiendo que...? ¿Esto podría ser imaginado de otra forma? El ingeniero que creó el *mini car* —los autos pequeños como el Mini Cooper— cuestionó el dogma

cuando se preguntó por qué el motor tenía que ir indefectiblemente en la parte delantera del auto.

En *coaching* sabemos que las preguntas son más importantes que las respuestas. Que las preguntas poderosas traen respuestas igualmente poderosas. Que el proceso de aumentar la confianza se despierta cuando formulamos las preguntas correctas. Un día nosotras mismas nos hicimos una pregunta que fue disparadora de una serie de acontecimientos importantes —¿qué haríamos hoy si supiéramos que no vamos a fracasar?— y la respuesta que motivó fue: «Si supiéramos que no vamos a fracasar, llevaríamos el concepto y las herramientas de *Confianza total* a cada rincón del mundo» ¡Tamaña empresa! Sin embargo, la claridad que nos dio el formularnos la pregunta correcta nos llevó a hacer la película y el libro *Confianza total*, que están dando la vuelta al mundo... Y luego la versión teatral. Nada de esto existía antes de que nos hiciéramos esa pregunta.

Hacer preguntas tiene, además, un beneficio social. ¿Alguna vez te sentiste incómodo en una reunión social por no tener un tema de conversación con los demás? La solución es simple: a cualquier persona con la que te encuentres, hazle una pregunta. Hacer preguntas simples —¿a qué te dedicas?, ¿qué hiciste el fin de semana?, ¿qué planes tienes para las vacaciones?, ¿qué deporte practicas?— puede ayudarte a establecer un contacto con el otro, a vencer la timidez y hasta quizás, ¡a sorprenderte descubriendo en la otra persona a alguien muy agradable! Además, no hay nada más aburrido que conversar con alguien que no te hace ni una pregunta sobre tu vida.

A continuación te ofrecemos siete preguntas para activar tu nivel de curiosidad. Escribe estas preguntas y guárdalas en un lugar donde las puedas ver con frecuencia. Si todas las respuestas no aparecen de inmediato, no te preocupes. Sigue buscando, sigue preguntándote.

1. ¿Te da vergüenza hacer preguntas cuando estás con «personas importantes»?
2. ¿Cuándo fue la última vez que te propusiste hacer preguntas?
3. ¿Cuáles fueron los últimos temas que atraparon tu atención?
4. ¿Cuáles fueron los últimos libros o filmes que te motivaron?
5. ¿Cuánto tiempo pasas con personas que son interesantes o que te inspiran?
6. Si pudieras hacer una sola cosa para alimentar tu curiosidad, ¿qué harías?
7. ¿Qué soñarías hoy si supieras que no vas a fracasar?

Yo no podría, a ninguna edad, ser feliz estando sentada junto a la chimenea y simplemente mirar.

La vida fue propuesta para ser vivida. La curiosidad debe mantenerse viva. Uno no debe nunca, por ninguna razón, volverle la espalda a la vida.

ELEANOR ROOSEVELT

María Montessori: la innovación

Desde muy joven, María supo innovar y producir cosas nuevas en su vida. A los catorce años estudió ingeniería, después incursionó en la biología y finalmente fue aceptada en la Facultad de Medicina. Lo logró contra viento y marea, contra la voluntad de su padre y contra toda la sociedad contemporánea. Era una época en la que era impensable que una mujer pretendiera estudiar medicina. En 1896 María Montessori se convirtió en la primera mujer médica de Italia.

Siguió haciendo cosas nuevas a lo largo de toda su vida: se especializó en psiquiatría, desarrolló su propia categorización de las enfermedades mentales, y después estudió antropología y se doctoró en

filosofía. Y continuó innovando: interesada en las condiciones sociales de las mujeres, se aventuró al campo de la educación y en un congreso en Turín, en 1898, expuso un tema revolucionario: la importancia de la educación y la salud mental. A partir de ese momento, el foco de su investigación se volcó a trabajar con niños con problemas mentales que eran considerados como incapaces de aprender, y descubrió que, aunque tenían potencialidades disminuidas, igualmente podían ser desarrolladas. Este hallazgo hizo que decidiera dedicarse a la educación y a los niños por el resto de su vida.

Y revolucionó la educación creando un método de enseñanza basado en la observación. Hoy se lo conoce como el «Método Montessori». En el sistema tradicional de enseñanza los alumnos eran considerados receptáculos vacíos a los que había que llenar con conocimiento. ¿Quién los llenaba? *El que sabía*, es decir, el maestro. María Montessori propuso una visión innovadora: los alumnos tienen posibilidades ilimitadas de aprender y el rol del docente es facilitar el camino para que ellos puedan hacer las cosas por sí mismos. «La mayor señal del éxito de un profesor es poder decir: “Ahora los niños trabajan como si yo no existiera”», sintetizaba Montessori. Su pedagogía se podría resumir en una sola frase: «El niño nos revela quién es y lo que necesita».

Estrategias para desarrollar la innovación

Una clara tendencia a la innovación marcó la vida de María Montessori. Pero ¿qué es la innovación? ¿Qué importancia puede tener en nuestra vida? Según Edward De Bono, creador del concepto *pensamiento lateral*, innovar es atreverse a hacer algo diferente, ya sea en una organización o en la vida de una persona. No necesariamente implica hacer algo que nunca existió, sino algo que nunca hicimos con anterioridad. Parece simple; sin embargo, en general, tanto las organizaciones como las personas tienen una marcada resistencia a la innovación, aunque *de la boca para afuera* proclamen lo contrario.

¿A qué se debe este miedo a innovar? La pregunta abre un abanico importante de respuestas: innovar puede significar atravesar riesgos, equivocarse, romper con la rutina y con las tradiciones, entregar tiempo y recursos, y sobre todo comprometerse con eso nuevo que se quiere lograr. «Hacer algo diferente» suena simple, pero atreverse a hacerlo implica salir de la «zona de confort», ese lugar donde nos sentimos cómodos y donde casi todo es previsible. Innovar significa atravesar la incertidumbre.

A los pocos meses de haber publicado nuestro libro *Confianza total*, una lectora española nos escribió y nos dijo: «Animarme a cambiar fue tan determinante en mi vida que luego de leer vuestro libro he pegado un cartel al lado de mi computadora que dice *Sal de tu zona de confort*, para recordarme lo importante que es no quedarme quieta y cómoda cuando no estoy siendo feliz».

«¿Y si al innovar me equivoco? ¿Si al dar pasos hacia terrenos desconocidos me encuentro empantanado?», nos preguntan a veces. Una de las claves para animarnos a innovar es saber que, si bien al alejarnos del terreno conocido es probable que cometamos errores, hay una solución: ¡reconocerlo rápido! Steve Jobs, el creador de Apple, decía: «Cuando se innova, se corre el riesgo de cometer errores. Lo mejor es admitirlo rápidamente y continuar con otra innovación».

¿Cuál es el primer paso para aplicar la estrategia de la innovación a tu vida? Quitarte el sombrero del «sabelotodo» y ponerte el del aprendiz. La actitud del aprendiz es la que tuvieron todos los genios: sin importar cuantos logros hubieran alcanzando, siempre se seguían preguntando «¿qué más puedo aprender?» La actitud del sabelotodo está en el extremo opuesto: sin importar lo mucho o poco que sabe del tema, la persona considera que no hay nada más para aprender, que ya lo sabe todo.

¿Cuándo aprendemos a ponernos el sombrero del sabelotodo? Suele suceder a temprana edad,

durante la escolaridad. En esa *escuela tradicional* que María Montessori tanto combatió. ¿Por qué? Porque en ese sistema se premia a los alumnos que conocen todas las respuestas, y se castiga o se critica a los que no las saben. Entonces desde niños vamos captando el mensaje de que más vale saber todo, y si no lo sabemos, pues aparentemos saberlo.

Innovar es también exponerse a las críticas. Pero si no lo hacemos, si por miedo a que nos critiquen nos ocultamos, ¿qué nos perdemos? Nos perdemos la posibilidad de descubrir aquello que somos capaces de lograr, más allá de lo que ya estamos logrando. En nuestro caso innovar significó animarnos a crear la versión teatral de *Confianza total* y llevarla a los grandes teatros. Fue realmente un salto importante que implicó salir de nuestra zona de comodidad, y exponernos en gran escala, pues si bien teníamos mucha experiencia en dar cursos y conferencias, no teníamos experiencia en dar conferencias en grandes teatros... Y las noches previas al debut muchas veces sentimos las dudas propias de quien se ha aventurado hacia un terreno desconocido.

¿En qué área de tu vida te gustaría innovar? ¿Qué rutina o tradición te interesaría romper? ¿Te imaginas haciendo algo diferente? ¿Qué estás dispuesto a hacer para lograr lo que deseas? Nuestra mente se despierta cuando le proponemos explorar nuevas posibilidades.

*¿Qué sería de la vida, si no tuviéramos el valor de
intentar algo nuevo?*
VINCENT VAN GOGH

Thomas Edison: la perseverancia

Muchos lo consideran el mayor inventor de todos los tiempos: patentó más de mil inventos. Parece mentira que alguien tan brillante haya sido expulsado de la escuela a los doce años: sus maestros decían que tenía un nivel muy inferior a los demás alumnos. A esa edad empezó a trabajar repartiendo periódicos en el tren y pronto creó su propio periódico, el primero producido íntegramente sobre un tren. Años más tarde este niño —considerado un fracaso escolar— fue el fundador de Edison General Electric, para luego convertirse en la Compañía General Electric, una empresa presente en más de cien países.

Edison es quizás el caso de perseverancia más famoso entre los genios. Ése fue el gran secreto detrás de sus éxitos: perseverar aun cuando parecía que se habían agotado todas las alternativas de solución. Después de más de cinco mil intentos para conseguir encender una lamparita eléctrica, y de ser acusado de estar mentalmente desequilibrado por no dejar de intentarlo incansablemente, él contestó que como conocía tantas maneras en que no funcionaba debía ser la persona que más cerca estaba de conocer la verdad sobre cómo producir luz eléctrica. Al ser entrevistado sobre su gran capacidad, afirmó: «La genialidad es 1% inspiración y 99% transpiración». Es decir: la clave de la genialidad está en perseverar. Algo que también creía el pintor Pablo Picasso: «La inspiración existe pero te tiene que encontrar trabajando». Einstein confesaba con humildad: «No es que yo sea tan inteligente, es que le dedico más tiempo a los problemas».

Estrategias para desarrollar la perseverancia

Hay quienes afirman que la capacidad para perseverar es algo innato: la tienes o no. Pero hay muchas investigaciones que demuestran lo contrario: que si no naciste con esa inclinación natural, puedes desarrollarla. «Los circuitos del cerebro que modulan el nivel de perseverancia de una persona son plásticos: pueden alterarse», afirma Robert Cloninger, biólogo de la Universidad de Washington.

¿Cómo se hace para modificar esos circuitos del cerebro que nos vuelven más perseverantes? Un primer paso: ejercitar la habilidad de demorar la gratificación inmediata. Uno de los motivos por los cuales a los adultos nos cuesta perseverar es porque quizá desde niños estuvimos acostumbrados a recibir recompensas inmediatas. Anders Ericsson hizo estudios muy interesantes sobre los maratonistas keniatas y llegó a la conclusión de que el énfasis en la gratificación instantánea crea malos hábitos y no es un plan eficaz en el largo plazo. Aprender a autorregular los impulsos puede empezar con algo tan simple como desear comer algo dulce y decidir, a conciencia, sólo comerlo después de haber realizado algún esfuerzo físico. La clave radica en enviar el siguiente mensaje al cerebro: «Te daré lo que quieres después de que hayas hecho algo importante para mí». Cultivar hábitos simples puede ir moldeando el cerebro para aumentar nuestra capacidad para perseverar. «No compres, comas o hagas lo que quieres siempre que quieras», aconseja David Shenk. Esto quizás implique nadar un poco en contra de la corriente actual, pues vivimos en la era de la inmediatez y todo lo que demora un poco nos parece lento: la comida en el horno microondas, los mensajes de texto, los *emails*, el *llame ya*. Para algunas cosas, la inmediatez es muy buena, nos ahorra tiempo, pero hacer de eso un hábito mental puede provocar que abandonemos muchas cosas que requieren un poco más de tiempo y esfuerzo.

Perseverar es ser capaz de tolerar el fracaso, a veces de manera repetida, como lo hacía Edison cuando intentaba producir luz eléctrica. Por eso un segundo paso en esta estrategia consiste en tener una mirada inteligente sobre los errores y fracasos. ¿Qué significa ser inteligente frente a ellos? Reconocerlos como señales de que uno está en movimiento: si no hago nada, no me equivoco. Si me equivoqué, es porque estoy intentando algo que hoy no me salió. También es cierto que, si no me castigo *demasiado* por el error, seguramente podré seguir intentando hasta lograrlo. Lo menos inteligente que podemos hacer con nuestros errores es intentar esconderlos —demanda gran energía hacerlo— y tomarlos como signos de fracaso, porque no lo son.

Un tercer paso en esta estrategia es preguntarte qué excusas y explicaciones te estás poniendo para no perseverar. Muchas veces nos engañamos diciéndonos que no tenemos tiempo, dinero o suerte. Que es momento de esperar a que alguien me ayude, me rescate, me descubra o que, en realidad, tengo tantas cosas urgentes que eso puede esperar un poco... ¿Cuáles son las excusas y explicaciones que te impiden seguir andando una vez que te has propuesto empezar algo? Descubrir las es hacer que dejen de operar de manera silenciosa en tu vida.

*Comparto con ustedes el secreto que me llevó a
cumplir mis metas: mi fortaleza está en mi
tenacidad.*

LOUIS PASTEUR

J. K. Rowling: usar el dolor y el fracaso a nuestro favor

La noche previa a la salida al mercado de uno de sus libros, las calles de ciudades de todas partes del mundo experimentan un fenómeno único: niños, adolescentes y adultos hacen filas interminables para asegurarse un ejemplar. En la era en la que el libro de papel parece estar desapareciendo, ella ha logrado un suceso que parece milagroso. Entre el público denominado «la generación audiovisual que no lee», ella ha reinstalado la lectura como una pasión de multitudes. Su nombre es Joanne Rowling y es la escritora moderna más exitosa del mundo, la persona que más dinero ha ganado a través de la escritura de libros, la creadora del fenómeno editorial Harry Potter que tiene más de 450 millones de

lectores en sesenta y siete idiomas. La mujer a la que la reina de Inglaterra le otorgó la distinción del Order of the British Empire (Orden del Imperio Británico) por su legado a la literatura infantil. Gran éxito el suyo, indudable su genialidad.

Pero hay un éxito detrás de su éxito y una genialidad que excede su capacidad para contar grandes historias de ficción. Se trata de cómo esta mujer pudo renacer entre las cenizas de la pobreza, la depresión, la soledad y la humillación. Es increíble cómo pasó de ser una madre soltera, abusada por su marido, viviendo en un monoambiente lleno de ratas y con manuscritos rechazados por varias editoriales a ser la creadora de la saga de los libros más vendidos de la historia. Se trata, en esencia, de comprender cómo supo usar el dolor y el fracaso a su favor. Ésa es su gran estrategia.

Hace un tiempo fue convocada por la Universidad de Harvard para dar el discurso de apertura. Sus palabras estremecieron a la audiencia: «Siete años después de graduarme, yo ya había fracasado en escalas épicas. Me había divorciado después de un matrimonio cortísimo, estaba desempleada, era madre soltera de una bebita y tan pobre como se puede ser en la Inglaterra moderna sin llegar a ser *homeless*. Todos los miedos de mis padres y los míos propios se habían hecho realidad y yo era, sin dudas, el mayor fracaso que jamás conocí. La pobreza me causó miedo, estrés y depresión, mi vida diaria se llenó de pequeñas humillaciones. Pero salir de esa pobreza total es algo que también me llenó de orgullo».

«¿Cómo se hace para aprender realmente del fracaso en circunstancias semejantes?», le preguntaron en una entrevista. «Fracasar a mí me dio la confianza que jamás sentí al haber rendido bien exámenes en la facultad. El fracaso me enseñó cosas sobre mí misma que jamás hubiera aprendido de otra forma. El fracaso me mostró que yo tenía una gran fuerza de voluntad, que tenía más disciplina de la que pensaba y me hizo descubrir que tenía amigos que valían más que el rubí. Poder superar todos los reveses de mi vida —que fueron muchos— me llenó de confianza al darme cuenta de que yo tenía la habilidad de sobrevivir... Es imposible vivir sin haber fracasado en algo... a menos que vivas con tal nivel de cautela que sea casi como no vivir, o vivir por *default*.»

J. K. Rowling también sabe sobre el dolor y sobre cómo usar las heridas a su favor. Cuenta que la muerte de su madre la sumió en la tristeza más profunda y la llevó a momentos de extrema depresión, pero decidió convertir ese dolor en inspiración. Afirma que sus libros no serían lo que son si su madre no hubiese muerto. «La mitad del viaje de Harry Potter tiene que ver con qué significa morir y qué es lo que sobrevive a la muerte. Si ella no hubiese muerto y yo no habría sentido ese terrible dolor, los libros de Harry Potter no existirían».

La estrella de la literatura infantil dice que el secreto de su éxito es haber usado sus fracasos y su dolor para conectarse con su fuerza interior y así salir a flote en los momentos más oscuros de su vida. Sus palabras de cierre frente a la audiencia de Harvard fueron: «No necesitamos de la magia para cambiar el mundo, tenemos el poder en nuestro interior».

Estrategias para usar el dolor y el fracaso a tu favor

Fracasar no es algo terrible... ¡aunque muchas veces así es exactamente como nos sentimos! Después de todo, ¿a quién le gusta el sabor de la derrota? Sin embargo, suele ser un trago amargo necesario. Muchas veces el éxito tiene que ver con saber cómo sobrevivir al fracaso. «El fracaso y las crisis son la manera que tiene la vida de enseñarnos a caminar por territorios que de otro modo nunca hubiéramos descubierto», afirma Enrique Rojas.

Si analizamos la historia personal de las personas que han triunfado, veremos que muchas de ellas alcanzaron el éxito después de haber atravesado el dolor y el fracaso: Steve Jobs fue despedido de la compañía que él mismo había creado; Edit Piaf fue abandonada por su madre, maltratada por el padre

y vivió en un prostíbulo hasta los diez años; a Beethoven sus maestros de música le decían que era un desastre componiendo; Juan Pablo II perdió a su madre a los nueve años y vivió el nazismo; Steven Spielberg dejó la escuela, luego volvió y lo pusieron en el aula con alumnos con dificultades de aprendizaje, donde duró un mes y luego dejó la escuela para siempre...

«Todos debemos graduarnos de la escuela del fracaso si queremos ser admitidos en la universidad del éxito», sintetiza Robert Holden y ofrece algunas sugerencias para capitalizar los fracasos.

- Los fracasos abren la puerta al aprendizaje: cada cosa que nos sucede en la vida es una lección. Se trata de descubrir qué tiene para enseñarnos esa lección de la vida.
- Fracasar es un paso más hacia el éxito: aprendiendo cómo no triunfar, automáticamente estás aprendiendo más sobre cómo triunfar en algo. Cada fracaso es una lección sobre el éxito.
- Los fracasos no son una sentencia final: el fracaso no está en caerse, sino en permanecer en el suelo por demasiado tiempo.

¿Y el dolor? ¿Cómo hacer de él un aliado? El capítulo anterior te brinda estrategias concretas para atravesar los momentos difíciles. La clave es que podemos pensar en el dolor como un maestro que aparece en nuestra vida sin que lo llamemos y que trae un mensaje importante. Un mensaje que podemos aprender a decodificar en el momento en que nos detenemos y nos preguntamos cómo puedo transformar esta herida en sabiduría.

Cada fracaso y cada dolor enseñan al hombre algo que necesitaba aprender.

CHARLES DICKENS

Rita Levi Montalcini: no jubilarse jamás

Quizá su nombre no te suene tan familiar como el resto de los genios de este capítulo. Si no la conoces, queremos presentártela: es Rita Levi Montalcini, y tenía ciento tres años cuando murió el 30 de diciembre de 2012. Esta importante neuróloga italiana es, hasta el momento, la ganadora de un Premio Nobel que más años vivió. Y lo más interesante es cómo vivió...

Tenía más de cien años y Rita seguía yendo a trabajar todos los días a su laboratorio. «Qué importa si muero mañana o dentro de unos años, lo que importa es el mensaje que uno deja al partir», decía. Sus colaboradores cuentan que solía llamarlos a las siete de la mañana para discutir sobre alguna investigación y que continuaba haciéndolo hasta última hora de la noche.

No sólo se desempeñó en el campo de la investigación, también fue parte del Senado. Su nombre apareció en los titulares de los periódicos cuando, a los noventa y ocho años, fue quien definió con su voto un tema trascendente para defender el presupuesto destinado a la investigación. En 2001 fue nombrada senadora vitalicia y siempre estuvo presente para apoyar a su bloque. También se dedicó a la ayuda social: creó la fundación Rita Levi Montalcini para ayudar a educar a más de seis mil mujeres africanas, para que tuvieran «más oportunidades de convertirse en científicas», según sostenía ella.

Protagonista de una vida digna de ser retratada en una película de Hollywood, Rita tuvo que atravesar muchos obstáculos antes de ser considerada una de las científicas más influyentes de Italia. Su padre no quería que estudiara medicina pues creía que esto interferiría con su rol como madre y esposa. Cuando finalmente logró entrar a la universidad, las leyes de Mussolini la expulsaron por ser judía; entonces decidió montar un laboratorio en la habitación de su casa y seguir aprendiendo por su

cuenta. Finalmente fue desafiada por sus colegas: la comunidad científica rechazó su gran descubrimiento durante... ¡cincuenta años! Después de cinco décadas de cuestionarla, le dieron el Premio Nobel de Medicina por ese descubrimiento: el del Factor de Crecimiento Nervioso (NGF).

Hacia el final de sus días, le costaba un poco oír bien y su vista se había deteriorado mucho, pero su cerebro estaba tan sano como siempre. «Tengo una capacidad mental superior que a mis 20 años», aseguraba Rita. Todos los que trabajaban con ella dicen que fue una enorme inspiración estar a su lado. Y ella solía despedirse de ellos diciéndoles que se sentía privilegiada por seguir viva y que su gran secreto era no sentirse nunca vieja para encarar las cosas. «A mis más de 100 años sigo haciendo descubrimientos que creo importantes sobre el funcionamiento del factor que descubrí hace más de 50 años», contaba.

Era ya una anciana y, sin embargo, sus colaboradores veían cómo se alejaba caminando, con sus papeles en la mano, a paso lento pero firme, con sus zapatos de taco alto, su cabello arreglado de peluquería y su tapado hecho a medida... Quienes la conocieron aseguran que su mente era brillante y que Rita lucía tan elegante y coqueta que parecía salida de una revista de modas.

Estrategias para no jubilarse jamás y no perder el entusiasmo por la vida

¿Jubilarse es sólo dejar de trabajar? No exclusivamente. Jubilarse es decidir dejar de aprender, de hacer cosas nuevas, de estimular el cerebro.

Tanto en hombres como en mujeres, a partir de los cincuenta y cinco o sesenta años —para algunos antes, para otros después— suelen producirse algunos cambios importantes. Hasta ese momento la vida venía llena de proyectos a realizar: estudiar, casarse, trabajar, tener hijos... Y de pronto, a esa edad, puede parecer que no quedan demasiados desafíos por sortear ni sueños por cumplir: pensamos que ya pasó la oportunidad de estudiar, que ya nos hemos casado —¡a veces más de una vez!—, que ya le hemos dedicado más de veinticinco años al trabajo y que ya hemos criado a los hijos, que están grandes y tienen sus propias familias... Éste puede ser un momento de quiebre, de sentir el vacío, de tener la sensación de que la vida se vuelve lenta y poco interesante. O puede ser también todo lo contrario: el momento de decidir, a conciencia, cuál será la próxima cima. Puede ser el momento de reconocer que, quizá por primera vez en muchos años, uno no tiene el peso de sostener tantas responsabilidades sobre sus hombros. Y, con esa liviandad de ir con la mochila menos cargada, dar un salto. Puede parecer un salto al vacío pero, en realidad, del otro lado del abismo está la tierra llamada «libertad». En ese lugar podemos decidir cómo vivir la próxima mitad de la vida, con proyectos menos obvios y menos digitados por normas sociales, pero mucho más libres y elegidos a conciencia.

Jubilarse muchas veces puede ser la antesala a la depresión y la ansiedad. Son cada vez más las investigaciones que muestran que cuando una persona que fue muy activa durante toda su vida de pronto decide quedarse puertas adentro, en una actitud pasiva, su estado de ánimo cae abruptamente. El cerebro sufre el shock de haber estado en actividad y aquietarse de repente. Pensemos que, si uno viniera corriendo a toda velocidad y quisiera frenar de golpe, los músculos se tensarían más de la cuenta, el corazón se sentiría sacudido y la respiración saldría agitada, nos faltaría el aire. A nuestro cerebro le pasa lo mismo.

En una entrevista reciente presentada en CNN, Marco Proaño Maya y la doctora Marisa Azaret aseguraron que en las «zonas azules del planeta» —todos los lugares donde la gente vive más allá de los cien años— las personas tienen algo en común: no se «jubilán». No abandonan las actividades que hacían, no dejan de estar activos de alguna manera. Y, además, todos hacen ejercicio físico, pero no del tipo extenuante de ir a un gimnasio y correr en una cinta, sino que realizan movimientos continuos todo el día: caminan, suben pequeños montes, bailan. Y algo más: en los lugares donde abundan los

centenarios, curiosamente no se usa la palabra «vejez». No se habla de viejos ni de ancianos: se los llama «adultos mayores».

Nosotras tenemos un ejemplo muy cercano a nuestro corazón: una persona que vive con la premisa de no jubilarse jamás. Se llama Delia Andrés —suegra de Verónica y abuela de Florencia—, aunque le gusta más presentarse con todos sus nombres: Delia Rosa Miglino de Andrés. Tiene en común con Rita Levi Montalicini no sólo sus orígenes italianos, sino también su actitud de eterna juventud. Cada vez que la vemos nos dice: «Tengo algo nuevo para contarles». Se comunica con todos sus nietos a través de internet y, si no le responden un mensaje, los llama por *skype*. Sabe hablar español, inglés, italiano y francés. ¿Lo más interesante? Aprendió todos los idiomas de grande, pasados los cincuenta años. Durante más de veinte años tuvo una empresa que organizaba casamientos para cientos de personas, y ella estaba en todos los detalles: la decoración de las mesas, la realización de los postres, el entrenamiento de los mozos. Cuando no está en su casa organizando reuniones familiares, está en la costa coordinando actividades para fomentar la evangelización en niños carenciados, o en la iglesia, cantando himnos a viva voz. Si tiene dos kilos de más —que sólo ella nota—, se somete a un estricto régimen y, cuando ve que su marido de casi noventa y tres años camina un poco más lento que de costumbre, lo mira y le dice: «Por favor no te hagas el viejo. ¿Por qué caminas como si fueras un anciano?». Su actitud parece la de una persona muy joven, que jamás se jubilará de vivir, aun cuando el calendario diga que pronto cumplirá noventa años.

Tenemos mucho que aprender de Rita y de Delia. Aquí les ofrecemos algunos tips importantes para tener en cuenta.

- Evitar pasar largas jornadas mirando la televisión: esto literalmente pone al cerebro a dormir.
- Realizar actividades que sean un desafío para la mente a través del aprendizaje de algo nuevo: un idioma, un hobby, una nueva habilidad, un deporte.
- Mantenerse socialmente vinculado: las personas que se aíslan o que sólo se relacionan con un pequeño núcleo de gente tienen más tendencia a la depresión y a las enfermedades degenerativas.
- Fomentar las emociones positivas: en la península de Nicoya, en Costa Rica, el único lugar de Latinoamérica con una gran población de personas de más de cien años, dicen que uno de los secretos de su longevidad está en el buen humor. «No dejamos de reír al envejecer. Envejecemos porque dejamos de reírnos», decía George Bernard Shaw.
- Realizar actividad física: no hace falta encerrarse en un gimnasio durante muchas horas, pero sí mantener al cuerpo en movimiento. Esto tiene un impacto en la salud del cerebro: caminar reduce las posibilidades de sufrir Alzheimer en un 60%.
- Por sobre todas las cosas, no «jubilarse» de vivir. Como decía Rita Levi, no hay que sentirse viejo, ni llamarse a uno mismo «anciano», ni dejar de pensar.

Jubilarse es morir en vida.

PABLO CASALS

Madre Teresa de Calcuta: hacer pequeñas cosas con mucho amor

Hace muchos años, en un congreso sobre liderazgo de esos en los que participan los grandes ex presidentes del mundo y personas con trayectoria muy destacada, fue también la Madre Teresa. Como ella estaba de paso por el lugar, los organizadores la invitaron a decir algunas palabras como cierre del evento. Al terminar el congreso, los participantes recibieron una hoja de evaluación para determinar el

conferencista que más les había impactado, y quien recibió más votos fue la Madre Teresa. Después de escuchar a grandes oradores que hablaron durante horas sobre cómo hacer para que las personas de las organizaciones sean más productivas y se enfoquen en los resultados, la Madre Teresa se puso de pie y dijo: «Yo no sé mucho sobre liderazgo. Pero sí sé esto: ¿Quieren producir un cambio en la gente de sus empresas? Les dejo dos preguntas para que reflexionen: la primera pregunta es ¿los conocen?, y la segunda ¿los quieren? Pues si no conocen y no quieren a la gente de sus empresas, no lograrán que cambien». Así de breve, así de clara.

La Madre Teresa, una diminuta monja con una capacidad de amar que parecía ilimitada, fue la fundadora de las Misioneras de la Caridad, obra dedicada a servir a «los más pobres entre los pobres». Aun viviendo en Calcuta, uno de los lugares más carenciados del mundo, se dio cuenta de que la mayor pobreza se encontraba en los lugares donde había falta de amor. Ella advirtió que lo que más necesitamos los seres humanos es sentirnos queridos. «Sentirse no reconocido, no amado, no protegido, olvidado por todos, pienso que es un hambre mucho más grande, una pobreza mucho más grande que la de la persona que no tiene nada para comer», aseguraba.

Aunque su obra fue gigante, se centró en destacar la importancia de los pequeños gestos: sonreír, valorar las cosas cotidianas, «tomar la escoba y limpiar la casa» de quien lo necesita, derramar amor por donde caminemos. Ella confesaba que no estaba muy segura de cómo sería el cielo, pero sí sabía que Dios no nos preguntaría cuántas cosas buenas hicimos, sino cuánto amor pusimos en todo lo que hicimos.

*Al final de nuestras vidas, no seremos juzgados
por cuántos diplomas hemos recibido, cuánto
dinero hemos conseguido o cuántas cosas grandes
hemos hecho. Seremos juzgados por: Tuve hambre
y me diste de comer. Estuve desnudo y me vestiste.*

No tenía casa y me diste una posada.

MADRE TERESA DE CALCUTA

Estrategias para hacer pequeñas cosas con más amor

¿Cuántas veces pensamos que para dar amor tenemos que hacer grandes cosas? ¿Se trata de eso? A la luz de lo que la Madre Teresa nos enseña, probablemente no. Hacer pequeñas cosas con un gran amor es la base del trabajo de las Misioneras de la Caridad: cambiar las vendas de un herido, dar de comer a un hambriento, consolar a una madre que ha perdido a un hijo. De esa manera una persona puede cambiar al mundo, sostenía la Madre Teresa. Todos los años miles de personas se suman como voluntarios al trabajo de las misioneras y limpian pisos y baños, masajean cuerpos doloridos y llenan estómagos vacíos. La mayoría de las personas que han pasado por esas experiencias salen transformadas: es el amor que «mejora» a las personas. Alguien que estuvo allí escribió: «Me impresionaron su simplicidad y su determinación... Ella veía a Dios en la cara de cada ser humano».

Priorizar el gran amor por sobre los grandes actos fue el componente más interesante y atractivo del ministerio de la Madre Teresa, porque es algo que podemos hacer todos. ¿Cuáles podrían ser esos «pequeños grandes» gestos de amor para cambiar nuestro mundo? ¿Cómo podemos poner más amor en nuestra vida cotidiana? Tal vez podamos empezar buscando la forma de demostrarles a quienes nos rodean que los consideramos valiosos. Antes de actuar, podríamos preguntarnos: «¿Esto que voy a hacer o decir hará que mi hijo, marido, esposa, amigo, yerno, nuera, compañero de trabajo o empleado

se sienta valioso?» Según el psiquiatra Scott Peck, la sensación de ser una persona valiosa es la clave de la salud mental.

Otra clave es dejar de juzgar a quienes nos rodean. Parece fácil, pero requiere tomar esa decisión. Porque ¿quién no ha caído en la tentación de juzgar a los demás? Si somos honestos, veremos que lo hacemos con más frecuencia de la que podamos admitir, tal vez a diario. ¿Qué podemos hacer para controlar este impulso o tendencia? Algo que pude servir es saber que, cuando las personas se sienten juzgadas, no se sienten amadas. Ni siquiera hace falta que lo digas... El otro lo capta, lo sabe y... se aleja. ¿Será por eso que la Madre Teresa decía: «Si tú juzgas a la gente, no tienes tiempo de amarla»? Si lo tenemos, tal vez nos cueste revertir este hábito, pero vale la pena hacerlo, sabiendo que nunca es tarde para empezar. Te proponemos el siguiente experimento: la próxima vez que te encuentres con alguien a quien sueles criticar: detente y, en cambio, procura encontrar algo para apreciar en esa persona. Ni siquiera es necesario que se lo digas, sólo que lo pienses, y que sea auténtico. Y observa qué sucede...

*Aunque yo hablara todas las lenguas de los
hombres y de los ángeles, si no tengo amor, soy
como una campana que resuena o un platillo que
retiñe.*

*Aunque tuviera el don de la profecía y conociera
todos los misterios y toda la ciencia, aunque
tuviera toda la fe, una fe capaz de trasladar
montañas, si no tengo amor, no soy nada. Aunque
repartiera todos mis bienes para alimentar a los
pobres y entregara mi cuerpo a las llamas, si no
tengo amor, no me sirve para nada.*

PRIMERA CARTA DE SAN PABLO A LOS CORINTIOS, CAPÍTULO 13: 1-3

Charles Chaplin: creer en uno mismo

Su madre padecía esquizofrenia y su padre, que era alcohólico, murió cuando él era un niño. Lo llevaron a varios orfanatos, donde vivió parte de sus primeros años en extrema pobreza. Pero tenía algo a favor: había nacido en Londres, muy cerca del Globe Theatre de Kennington —el teatro de Shakespeare—, en el seno de una familia de artistas. Desde muy chiquito había respirado el ambiente teatral y a los ocho años ya sabía actuar. Debutó en Hollywood, como miembro de un grupo de comedia. Allí conoció y se fascinó con una industria naciente: el cine mudo. En su primer año en Hollywood, Chaplin hizo treinta y cinco películas y dejó su sello en cada una. Sus pantomimas, que mostraban su destreza física y parecían pasos de ballet, llegaban al alma, porque transmitían todas las emociones humanas: la vulnerabilidad, el humor, la tristeza. Hizo reír al mundo entero, sin embargo no fue un payaso. Por el contrario, Charles Chaplin fue un comediante que usó sus dones para despertar conciencias. Charlot, el personaje que lo hizo famoso —el del bastón y la galera—, representaba a un hombre con una gran sensibilidad social, que reaccionaba frente a las injusticias.

Chaplin también hizo una sátira magistral contra Hitler en *El gran dictador*. En esta obra escrita y dirigida por él interpretó a los dos personajes centrales: el barbero judío y el gran dictador. Y lo hizo un año antes de que se desatara la Segunda Guerra Mundial: fue un llamado de alerta sobre el nazismo. Al final del film, por primera vez se pudo escuchar su voz, pues tenía algo importante para

decir: «Pensamos demasiado y sentimos muy poco. Más que máquinas, necesitamos humanidad; más que inteligencia, tener bondad y dulzura. Sin estas cualidades, la vida será violenta, se perderá todo... El odio de los hombres pasará y caerán los dictadores y el poder será reintegrado al pueblo y así, mientras el hombre exista, la libertad no desaparecerá».

Sin dudas, Chaplin tuvo que creer en sí mismo para animarse a tanto: salir de un orfanato en Inglaterra y triunfar en Hollywood; hacer treinta y cinco películas en un año, incluyendo su obra maestra, en la cual denuncia abiertamente el totalitarismo, y tener que soportar que lo echaran de Estados Unidos por considerarlo simpatizante de los comunistas, cuando estaba en el pináculo de su carrera. ¿De dónde le vino semejante fuerza? De su interior, de esa estrategia que llamamos «creer en uno mismo», algo que Chaplin cultivaba desde niño. «Hay que tener fe en uno mismo. Ahí reside el secreto. Aun cuando estaba en el orfanato y recorría las calles buscando qué comer para vivir, incluso entonces me consideraba el actor más grande del mundo. Sin la absoluta confianza en sí mismo, uno está destinado al fracaso», decía.

Estrategias para creer en uno mismo

¿Qué es creer en uno mismo? En el capítulo tres ofrecimos estrategias para fortalecer la autoestima. Creer en uno mismo es una elección. Es lo que elijo pensar de mí, lo que elijo decirme en cada momento, particularmente cuando las cosas salen mal, cuando los tiempos son adversos. Por eso también decimos que creer en uno mismo es una actitud de vida, porque en muchas circunstancias nos vamos a encontrar viviendo situaciones difíciles, en las que todo parece tambalear. Creer en uno mismo es hacernos responsables, es saber que la respuesta frente a lo que acontece depende de nosotros y de nadie más. Creer en uno mismo es saber que somos capaces de llevar adelante eso que nos animamos a soñar. «Sin la absoluta confianza en sí mismo, uno está destinado al fracaso», decía Chaplin. Creer en uno mismo es, sobre todas las cosas, aprender a querernos.

Al cumplir setenta años, Charles Chaplin escribió un poema magnífico que parece un himno a la autoestima. A continuación les regalamos una selección de las estrofas que más nos gustan. Te proponemos que leas y que marques aquellas frases que hoy te resuenan más, para que puedan ayudarte a creer en ti mismo cada día más...

*Cuando empecé realmente a quererme
dejé de anhelar una vida diferente
y pude ver que todo lo que pasaba a mi alrededor era un invitación para crecer.
Hoy sé que esto es MADURAR.*

*Cuando empecé a quererme
entendí que siempre y en cualquier ocasión estoy en el momento adecuado,
en el lugar adecuado,
y que todo lo que sucede es oportuno.
Desde entonces estoy tranquilo.
Hoy sé que esto es la CONFIANZA.*

*Cuando empecé realmente a quererme
me liberé de todo lo que no era sano para mí.
Alejé de mí comidas, personas, objetos, situaciones y, sobre todo,
aquello que siempre me hundía.
Al principio lo llamé «egoísmo sano»,*

pero hoy sé que esto es el AMOR PROPIO.

*Cuando empecé realmente a quererme
dejé de querer tener siempre la razón.*

Así me he equivocado menos.

Hoy sé que esto es SER MODESTO.

*Cuando empecé realmente a quererme
me negué a continuar viviendo en el pasado
y a preocuparme por mi futuro.*

Ahora solamente vivo en este momento en el que tiene lugar todo.

Así vivo hoy cada día y lo llamo PERFECCIÓN.

*Cuando empecé realmente a quererme
me di cuenta de que mis pensamientos podían mortificarme
y hacerme miserable.*

*Sin embargo, cuando saqué las fuerzas de mi corazón,
el entendimiento se convirtió en una pareja importante.*

A esta conexión hoy la llamo la SABIDURÍA DEL CORAZÓN.

*No necesitamos seguir temiendo por las discusiones, los conflictos y los problemas con nosotros
mismos y con los demás porque incluso las estrellas chocan de vez en cuando las unas con las otras
y eso origina nuevos Universos.*

Hoy sé que ¡ESO ES LA VIDA!

LA REGLA DE LAS 10.000 HORAS

Iniciamos este capítulo con la pregunta largamente discutida por científicos, psicólogos y educadores: ¿el talento es innato o adquirido? ¿Genio se nace o se hace? Por un lado, vimos que todos traemos una chispa de genialidad desde que nacemos y que es importantísimo volver a ponernos en contacto con ella, prestando atención a las actividades que nos hacen sentir fuertes y enérgicos. También vimos que los genes por sí mismos no determinan el éxito, sino que dependen del entorno en el que se desarrollen. En síntesis: nuestros talentos no dependen tanto de las cartas que nos toquen sino de cómo las juguemos. Todos los genios que hemos nombrado en este capítulo —y todos los que por cuestiones de tiempo y espacio no hemos nombrado— tienen algo en común. Algunos nacieron ricos, otros pobres; algunos mostraron su histrionismo a temprana edad, otros brillaron más sobre el final de su vida; algunos se dedicaron a la ciencia, otros al arte, otros al servicio humanitario. Pero todos cumplieron con la regla de las 10.000 horas.

Te invitamos a descubrir de qué se trata esta fascinante regla, para que puedas aplicarla a tu vida y ya no esperes que la suerte golpee tu puerta y dejes de quejarte porque tu ADN no fue favorecido con mejores genes. Hay una estrategia final que depende de ti y que hoy mismo puedes poner en marcha para aumentar el nivel de genialidad y de confianza total con el que vives tu vida.

¿Qué es la regla de las 10.000 horas? En su libro *Outliers*, Malcolm Gladwell cita la investigación llevada a cabo por el psicólogo Anders Ericsson en la Academia de Música de Berlín. Dividieron a los alumnos de violín en tres grupos: en el primero estaban las «estrellas» que tenían el potencial de convertirse en solistas de prestigio mundial, en el segundo grupo estaban los violinistas considerados

«simplemente buenos» y en el tercer grupo, quienes no tenían posibilidades de convertirse en violinistas profesionales. A todos ellos se les hizo la misma pregunta: «Desde que empezaste a tocar el violín, ¿cuántas horas llevas practicando?» Todos los violinistas de los tres grupos habían empezado a tocar a la misma edad: alrededor de los cinco años. En los primeros años todos practicaron aproximadamente la misma cantidad de horas —dos o tres por semana—, pero a los ocho años se empezaron a producir algunas diferencias notorias. Los alumnos que empezaban a destacarse de los demás recibían muchas más horas de exposición al violín que el resto: seis horas por semana a los nueve años, ocho horas por semana a los doce, dieciséis horas por semana a los catorce y cada vez más hasta llegar a las treinta horas semanales a la edad de veinte años. De hecho, todos los violinistas «estrella» habían tenido más de 10.000 horas de práctica. Por contraste, los alumnos «simplemente buenos» habían tenido menos de 8.000 horas y los del tercer grupo —aquellos que no podían aspirar a ser violinistas profesionales— habían tenido menos de 4.000 horas de práctica.

Lo más impresionante del estudio de Ericsson es que no pudieron encontrar a ningún «talento innato» que llegara rápido y fácil a ser un violinista de primer nivel si practicaba la mitad del tiempo que sus colegas. Tampoco encontraron violinistas toscos que practicaran miles de horas y que no pudieran mejorar notablemente sus habilidades. Sus descubrimientos mostraron que, una vez que un músico tenía la habilidad suficiente como para ingresar a una academia de música, lo que hacía que se destacara del resto era la cantidad de horas que pasaba practicando y esforzándose. Y esta misma investigación luego se extendió a muchos otros ámbitos, con iguales resultados y la misma y contundente conclusión. «Es así de simple. Los que más se destacan del resto no sólo se esfuerzan más que los demás... se esfuerzan mucho, *mucho* más», afirma Gladwell.

¿Por qué 10.000 horas? Son muchos los especialistas de diferentes campos que acuerdan en que 10.000 horas de dedicación parece ser el número mágico para lograr un verdadero *expertise* en algo. El neurólogo Daniel Levitin asegura: «El descubrimiento de todas las investigaciones es que se requieren 10.000 horas de práctica para adquirir un nivel de maestría en cualquier campo: compositores, basquetbolistas, escritores, pianistas, criminales, jugadores de ajedrez... Claro que esto no explica por qué algunas personas obtienen más de esas 10.000 horas que otros. Pero no se ha encontrado un caso en el que alguien tenga un verdadero *world class expertise* en menos tiempo. Aparentemente al cerebro le toma ese tiempo asimilar todo lo que necesita saber para adquirir verdadera maestría en algo».

Pero ¿acaso nosotras mismas no citamos ejemplos como el de Mozart, que ya componía a los seis años? ¿Es que en él no se cumplía esta regla? «Las composiciones iniciales de Mozart no eran extraordinarias. Sus primeras composiciones eran arreglos de otros compositores. De todos sus conciertos con música original de él, el primero que fue considerado una verdadera obra de arte (Nº 9, K 21) no lo compuso hasta que cumplió veintiún años: a esa edad Mozart ya venía componiendo hacía diez años», dice Michael Howe en su libro *Genius Explained*.

Los genios modernos, como los Beatles y Bill Gates, también siguieron la regla de las 10.000 horas. Uno podría pensar que los Beatles hicieron un hit en 1964, cuando desembarcaron en Estados Unidos. Creemos que, de la noche a la mañana, se volvieron ídolos populares y sus canciones encabezaron desde el principio todos los *rankings* musicales, pero ¿sabes cuántas horas había detrás de ese suceso? John Lennon y Paul McCartney empezaron a tocar juntos en 1957. En 1960 aún eran una bandita de rock de adolescentes que no podía cobrar sus conciertos. Pero ese año algo extraordinario sucedió para ellos: fueron invitados a tocar en Hamburgo, Alemania. ¿Qué fue lo extraordinario de la experiencia? No les pagaban bien, no había un público muy interesado en ellos —más vale lo contrario—, ni fueron descubiertos allí por nadie. Lo extraordinario, cuenta Philip Norman en la biografía *Shout* de los

Beatles, es que en esa época Hamburgo no tenía locales de *rock and roll*. Tenía sólo clubs de *strippers*, entonces invitaban a los Beatles a tocar allí, pero con la condición de tener que hacerlo ocho horas seguidas, durante toda la noche. Gladwell cita a John Lennon diciendo: «Empezamos a ganar cada vez más confianza, era inevitable con toda esa cantidad de horas, tocando toda la noche de corrido. Como el público era extranjero y no nos conocía, teníamos que duplicar el esfuerzo para que nos prestaran atención, tuvimos que poner vida y alma sobre el escenario. Cuando estábamos en Liverpool a lo sumo nos dejaban tocar durante una hora en el escenario, y sólo tocábamos nuestras mejores canciones, siempre las mismas. En Hamburgo teníamos que tocar durante 8 horas seguidas en el escenario, así que realmente tuvimos que inventar una nueva manera de tocar».

Entre 1960 y 1962 los Beatles fueron a Hamburgo cinco veces: en el primer viaje tocaron ciento seis noches durante muchas horas seguidas; en el segundo viaje, noventa y dos noches; en el tercer viaje, casi cincuenta noches y, en los últimos dos, hicieron noventa performances más... Ya debes estar haciendo cuentas, ¿verdad? Así que, cuando hicieron su aparición en los escenarios de Norteamérica, los Beatles habían pasado más de doce mil horas arriba de un escenario tocando juntos. «Cuando llegaron a Hamburgo no eran nada especiales, cuando volvieron eran realmente impresionantes. Aprendieron a tocar de todo —no sólo *rock and roll*, también otros géneros como jazz—. Antes de Hamburgo no tenían disciplina en el escenario. Cuando volvieron sonaban como ninguna otra banda había sonado jamás», resume Norman. «Practicar mucho algo no es lo que haces una vez que eres excelente en algo. Es lo que hace que seas excelente en algo», agrega Gladwell.

El caso Bill Gates tampoco es una excepción a la regla de las 10.000 horas. Se lo conoce como un programador prodigio, creador de Microsoft y gigante de la industria del software, pero ¿fue tan prodigio? Parece que fueron otros los motivos de su éxito.

De niño Bill Gates se aburría con mucha facilidad, así que sus padres lo enviaron a Lakeside, una escuela de elite en la que tenían un club de computación. Hacia 1968 casi ninguna escuela tenía computadoras disponibles para los alumnos. Pero Bill tuvo la oportunidad de empezar a practicar la programación mucho antes que la mayoría de los niños. «Se convirtió en mi obsesión: iba a la sala de computación en lugar de ir a deportes, me la pasaba allí todos los fines de semana, todas las semanas dedicaba entre 20 y 30 horas a jugar a programar. Hasta robaba claves para poder entrar al sistema cuando nos decían que era hora de cierre de la sala de computadoras. A veces me escapaba de mi casa a la noche para ir allí a programar...», cuenta. Así empezó la historia de este chico que tan joven se convirtió en un crack de la informática. En el momento en que abandonó sus estudios en Harvard para fundar su propia compañía, él venía programando sin parar desde hacía siete años consecutivos. Había pasado largamente la regla de las 10.000 horas.

¿Por qué nos resulta fascinante esta regla de 10.000 horas? Para empezar, porque nosotras no creemos en las fórmulas de éxito inmediatas. No confiamos en las recetas de cambio milagroso despojadas de esfuerzo. No somos partidarias de los mensajes que invitan al facilismo ni al pensamiento mágico. Creemos en las fórmulas de éxito sostenidas en estrategias genuinas. Confiamos en la infinita capacidad de cambio y mejora del ser humano que se dispone a hacer el esfuerzo que haga falta. Somos partidarias de las teorías, herramientas y mensajes fundados en estudios sólidos. Nos fascina esta regla, pues nuestro propio camino no es el del éxito de la noche a la mañana, más bien todo lo contrario. Por eso, en nuestra conferencia teatral, contamos cuán identificadas nos sentimos con el árbol de bambú, cuyo agricultor tarda siete largos años en ver sus frutos... y finalmente los ve porque nunca deja de abonar la tierra con dedicación y perseverancia.

¿En qué puede servirte conocer esta regla? En primer lugar, si alguna vez te has preguntado, desde la frustración, por qué no triunfas aunque haces visualizaciones, usas afirmaciones positivas y trabajas la

confianza en ti mismo, recuerda la regla de las 10.000 horas y sigue practicando. Pero también te estamos hablando a ti, si eres de los que ya tienen más de 10.000 horas de vuelo y aún no se animan a despegar. Es momento de dejar de esperar, de dejar de postergar, de dejar de estar tras bambalinas. ¡Es momento de que tomes la decisión, de que uses ese talento que vienes forjando hace tiempo, de que des un paso al frente y te muestres al mundo!

LAS 25 IDEAS PARA RECORDAR DE ESTE CAPÍTULO

1. Solemos pensar que los genios son esos seres privilegiados que han sido dotados de capacidades extraordinarias, con genes que los distinguen del resto de los seres humanos.
2. Todos tenemos el potencial de despertar al genio que llevamos dentro.
3. Aunque no podamos descollar en todas las áreas, tampoco tenemos que pensar que estamos condenados a la mediocridad.
4. Sólo dos de cada diez personas dicen usar sus talentos en su trabajo: ¡eso significa que menos del 20% de la gente la está pasando realmente bien en su día a día!
5. Nuestros talentos son nuestras fortalezas. Y nuestras fortalezas son aquellas actividades que, al realizarlas, nos hacen sentir fuertes.
6. La genialidad no está determinada por la genética: la genialidad es un proceso dinámico de interacción entre nuestros genes y el entorno.
7. El nivel de inteligencia que tenemos no es algo fijo, sino que puede aumentar según las experiencias a las que expongamos nuestro cerebro.
8. A medida que crecemos no cambiamos hasta convertirnos en otra persona, sino que nos convertimos en más y más de lo que ya somos.
9. Vamos a crecer y a desarrollarnos más en las áreas en las que somos naturalmente fuertes.
10. De adultos somos muy certeros al responder sobre cuáles son nuestros defectos, pero no tenemos la misma precisión cuando hablamos de cuáles son nuestros talentos y fortalezas.
11. ¿Qué puedes hacer para descubrir tus talentos? Sé específico para definir aquello que te hace sentir fuerte, deja de esperar que los demás te digan qué es lo que haces mejor y presta atención a las señales que tus propios talentos te dan.
12. Para descubrir cuáles son tus talentos también puedes responder las siguientes preguntas: ¿qué actividades realizaste con ganas en el mes que acaba de pasar o la semana anterior?, ¿qué cosas hiciste con entusiasmo?, ¿cuál te produjo más satisfacción?
13. Elige hoy mismo, a conciencia, incluir dentro de tu semana más actividades que te hagan sentir fuerte.
14. Sigue la estrategia de Mozart: ten una actitud positiva. ¿Cómo cultivarla? Modificando cómo contamos lo que nos sucede. Puedes usar esta fórmula para contar «tus historias»: el 80% del relato centrado en lo positivo/aprendizaje y un 20% para lo negativo/preocupante.
15. Déjate guiar por la estrategia de Einstein: la curiosidad. ¿Cómo volver a ser curioso? Hazte preguntas a ti mismo y a los demás, y cuestiona los «dogmas».
16. Ten en cuenta la estrategia de Montessori: ánimate a innovar. ¿Cómo aplicar la innovación a tu vida? Haz cambios que impliquen salir de tu zona conocida/zona de confort y reemplaza la actitud del «sabelotodo» por la del aprendiz.
17. Aplica la estrategia de Edison: sé perseverante. ¿Cómo? Demora la gratificación instantánea y mira el fracaso como una señal de que estamos en movimiento, así lo tolerarás mejor. Analiza las

excusas y explicaciones que te impiden avanzar.

18. Incorpora a todos los planos de tu vida la estrategia de J. K. Rowling: usa el dolor y el fracaso a tu favor. ¿Cómo lograrlo? Entiende que el fracaso es una puerta al aprendizaje y un paso necesario para llegar a la meta. También puedes preguntarte cómo puedes transformar el dolor en sabiduría.
19. Ten muy en cuenta la estrategia de Rita Levi-Montalcini: no jubilarse jamás. Porque jubilarse es dejar de aprender, de hacer cosas nuevas y de estimular el cerebro. Por eso no mires tanta televisión, aprende un idioma, desarrolla algún hobby, practica algún deporte y mantente vinculado socialmente, para fomentar en ti las emociones positivas.
20. Es importante realizar actividades que sean un desafío para la mente a través del aprendizaje de algo nuevo: un idioma, un hobby, una nueva habilidad, una actividad física diferente.
21. Practica a toda hora la estrategia de la Madre Teresa de Calcuta: haz pequeñas cosas con mucho amor. Pon mucho amor en cada actividad cotidiana que realices, demuéstroles a quienes te rodean que los valoras y evita juzgar a los demás.
22. Y, por supuesto, recuerda la estrategia de Chaplin: cree en ti mismo. En los momentos difíciles elige pensar bien sobre ti mismo y aprende a quererte.
23. Sin tener una gran confianza en uno mismo, estamos destinados al fracaso.
24. Todos los genios del pasado y de la actualidad cumplen con la regla de las 10.000 horas: es el número de horas que requiere llegar a tener un verdadero *expertise* en cualquier campo. Hasta los Beatles y Bill Gates cumplieron con esta regla.
25. Los fracasos no son una sentencia final: el fracaso no está en caerse sino en permanecer en el suelo por demasiado tiempo.

PASO 6

ALCANZAR LOS OBJETIVOS

Querrás fijar una meta de suficiente envergadura como para que en el proceso de alcanzarla te conviertas en alguien que valga la pena ser.

JIM ROHN

Para introducirnos en el tema de los objetivos, recordemos juntos la escena de la película *Alicia en el País de las Maravillas* en la que ella llega a un lugar en el bosque donde el camino se divide en dos, entonces le pide consejo al gato que está trepado al árbol...

—¿Qué dirección debería tomar yo? —pregunta Alicia.

—Eso depende de adónde quieras ir... —le responde él.

—Es que no sé muy bien adónde quiero ir... —dice ella.

—Entonces no importa qué dirección tomes —asegura el gato.

¿Cuántas veces nosotros mismos nos sentimos perdidos en el camino o confundidos sin saber para qué lado ir? Allí reside el gran secreto de los objetivos y el porqué de un capítulo entero dedicado a ellos. Fijarse metas es lo opuesto a vivir a la deriva. Los objetivos le dan dirección concreta a nuestra vida. Es una de las estrategias más efectivas para construir la autoestima: cada vez que alcanzamos una meta que en principio parecía lejana, estamos dando un gran paso para lograr la confianza total. También resulta una de las mejores maneras de tener una idea clara del progreso que vamos haciendo.

Es curioso que en los sistemas educativos no suelen enseñarnos a ponernos metas. Muchas veces los padres, luego los docentes, y más tarde un jefe son quienes nos indican qué cosas debemos lograr antes de fin de mes y fin de año. Pero ésta no suele ser una práctica personal. Quizá por eso, cuando pensamos en objetivos, lo único que nos viene a la cabeza son cuestiones relacionadas con el trabajo y los estudios. En realidad, podemos fijarnos metas en cada área de la vida que nos lleven a desafiar muchas cosas que considerábamos imposibles y ésta puede ser una de las prácticas más transformadoras de nuestra realidad.

Aunque en la literatura especializada a veces se establecen diferencias entre «metas» y «objetivos», aquí los usaremos como sinónimos. ¿Qué es concretamente un objetivo? Jack Canfield y Mark Victor Hansen lo definen como «la búsqueda constante de una meta valiosa, hasta que sea alcanzada». Analicemos las palabras que componen la definición. «La búsqueda» implica que es algo que hay que encontrar; a veces estará más cerca, otras más lejos. Una búsqueda que posiblemente involucre sortear obstáculos y que requerirá que salgamos de nuestra zona de confort, de nuestro espacio cómodo y conocido. «Constante» implica que es un proceso que requiere tiempo. «Meta valiosa» significa que el proceso de búsqueda valdrá la pena y que superar los contratiempos que impliquen alcanzarla nos dará una sensación de satisfacción. «Hasta que sea alcanzada» supone que uno hará lo que sea necesario para lograr lo que se propone.

¿Qué relación hay entre los talentos y los objetivos? Una relación estrecha. Los objetivos pueden despertar talentos. Anteriormente vimos estrategias para descubrir y usar tus talentos más a menudo. Proponerse objetivos también puede hacer que descubras cuáles son tus talentos, ya que al ir hacia una meta valiosa muchas veces el terreno a tu alrededor se volverá incierto, y es justamente esa inestabilidad la que puede hacer que surjan fuentes de creatividad que antes estaban dormidas. Esto es lo que el historiador Arnold Toynbee denominó la teoría del cambio y del desafío.

¿QUÉ SUCEDE EN EL CEREBRO CUANDO NOS PROPONEMOS UN OBJETIVO?

Quizá más de una vez hayas vivido la frustración de proponerte una nueva meta, con voluntad y determinación, para luego ver que... simplemente fallabas una vez más en concretarla. Al buscar las explicaciones, quizás hayas encontrado muchas: falta de dinero, de tiempo, de suerte, de voluntad, de ayuda de otros, de oportunidades... Pero ¿alguna vez pensaste que el verdadero motivo podía estar en tu cerebro?

Hay una parte de nuestro cerebro a la que no le gusta comprometerse con un objetivo nuevo. Es una zona más «primitiva», conocida también con el nombre de «cerebro reptil». El tallo cerebral es el sector encargado de regular nuestros comportamientos básicos y garantizar la supervivencia. Paul MacLean, el médico y neurocientífico que esgrimió la teoría evolutiva del cerebro triuno, explica que ésa es la parte que compartimos con los reptiles. Por ejemplo, el funcionamiento del cerebro «reptil» de las tortugas marinas hace que regresen al terreno en el cual se criaron. De manera similar, a una porción de nuestro cerebro le gustan las conductas repetitivas, las rutinas y los rituales; que las cosas se den siempre igual.

¿Sueles sentarte siempre en el mismo lugar en las comidas con tu familia? Ahí tienes un ejemplo de tu cerebro reptil en acción. La contracara de todo lo bueno que nos brinda —especialmente el fuerte instinto a la protección de la vida— es que, frente a objetivos nuevos, suele responder queriendo llevarnos de nuevo hacia las viejas conductas conocidas. «Más vale malo conocido que bueno por conocer», podría ser su lema. Entonces ¿cómo se hace para vencer esta resistencia cerebral a cambiar? Conociendo y activando otra parte de nuestro cerebro a la que le encantan los nuevos desafíos.

Las investigaciones del Dr. Richard Davidson —académico de la Universidad de Wisconsin— muestran que el hemisferio izquierdo del cerebro se ilumina ante el mero pensamiento de alcanzar un objetivo valioso. Quizá por eso una de las maneras más efectivas de permanecer motivado en la búsqueda de una meta sea proyectar en la mente la imagen del objetivo como si ya estuviese alcanzado. Esto activa la zona izquierda del córtex prefrontal, haciendo que inmediatamente recordemos cuán bien nos sentiremos al llegar. Y para ser aún más efectivos en nuestra capacidad de automotivación, es importante descubrir qué es aquello que más nos motiva.

El psicólogo David McClelland, especialista en motivación, dice que hay tres grandes motivadores para las personas. «Cada uno de éstos puede ser visto como una manera de activar el córtex prefrontal izquierdo del cerebro y los centros de recompensa del cerebro, que hacen que aumente nuestro deseo, nuestra perseverancia y que nos hacen sentir bien», explica Daniel Goleman.

Te proponemos que identifiques cuál de estos tres grandes motivadores humanos es el que más te motiva.

- El primer motivador es el «poder», en el sentido de ejercer influencia sobre los demás. McClelland hizo una diferenciación entre el poder egoísta, al que no le importa si el resultado que produce es bueno o malo, y otro tipo de poder, el que ejerce un efecto beneficioso y hace que una persona esté muy motivada a ejercer una influencia positiva sobre los demás.
- El segundo gran motivador es la necesidad de «pertenencia». Las personas que están estimuladas por este tipo de poder sienten placer al hacer cosas con otros, disfrutan de su compañía. Cuando están en la búsqueda de un objetivo, suelen motivarse pensando lo bien que todos van a sentirse cuando lo alcancen. Son personas que disfrutan mucho del trabajo en equipo.
- El tercer gran motivador, según McClelland, es la necesidad de «logro». A algunas personas lo que más las motiva es monitorear su progreso. Disfrutan tanto del *feedback* de su avance que constantemente están aprendiendo, y de manera muy rápida. Sin importar el nivel de *expertise* al que lleguen, no suelen darse por satisfechas y siempre quieren ir por más.

El *coaching* y los objetivos

En muchas de las entrevistas recientes en los medios de comunicación los periodistas suelen preguntarnos qué es concretamente el *coaching*. La manera más breve y concreta de definirlo es señalar que está muy relacionado con los objetivos. La disciplina del *coaching* puede resumirse en dos

preguntas: la primera es dónde estás hoy. ¿Cuál es tu realidad hoy con respecto a tus finanzas, a tu trabajo, a tu relación con tu familia, a tu tiempo libre, a tu cuerpo/salud, etcétera? La segunda pregunta es dónde quieres estar. ¿Cuál te gustaría que fuese tu realidad dentro de un mes, dentro de seis meses, dentro de un año?

A partir de nuestra manera específica de hacer *coaching*, ofrecemos aquellas estrategias que les sirvan a las personas para recorrer la distancia entre donde están hoy y donde quieren estar dentro de un tiempo, en cualquier área de su vida. Para achicar esa distancia entre la realidad actual y el futuro deseado, una de las mejores estrategias es aprender a ponerse metas y objetivos. ¿Cualquier meta y objetivo? No. Si estás leyendo estas líneas y tu mente salta rápidamente a los recuerdos de la cantidad de veces que tuviste un objetivo y no lo alcanzaste, ya sabes que no se trata de proponerse simplemente algo. Hay algunos secretos que compartiremos a lo largo de este capítulo para ayudarte a que puedas alcanzar eso que te propones.

Para quien no sabe hacia donde va, ningún viento es favorable.

SÉNECA

LOS CINCO PASOS PARA ALCANZAR OBJETIVOS

¿Cuánta conciencia ponemos en el logro de nuestros objetivos? ¿Prestamos la debida atención o, de alguna manera, creemos que pueden suceder mágicamente? Los objetivos no suceden por impulso natural: *nosotros* hacemos que sucedan o no. Sin embargo, no estamos acostumbrados a dedicar el tiempo necesario para definirlos y, mucho menos, a pensar en las estrategias necesarias para alcanzarlos. No llegamos a comprender en qué medida el éxito de nuestros proyectos depende nosotros, y que para que nuestros objetivos se realicen debemos ser muy conscientes de lo que queremos lograr y muy responsables por la forma en que lo vamos haciendo. Producto y proceso son parte del éxito.

A continuación, te presentamos cinco pasos que pueden ayudarte a alcanzar los objetivos que te plantees.

Paso 1: Clarificar tu propósito o misión

Antes de tener un objetivo, debemos tener algo más grande: un propósito o misión de vida. Es nuestra definición de para qué estamos «aquí». Entender para qué vivimos es tal vez la acción más importante que realizan las personas que tienen éxito en sus objetivos. Podemos imaginar que los objetivos son las hojas de un árbol y necesitan estar unidas a él para permanecer vivas. El árbol es el propósito o la misión, es lo que le da unidad y sentido a los objetivos.

Los objetivos son múltiples, el propósito es uno solo: es la razón de nuestra vida. Los propósitos se expresan en una oración, y pueden tener un matiz espiritual, humanitario o muy práctico. Por ejemplo, el de Walt Disney era «hacer que la gente sea feliz»; el de Henry Ford, «producir en masa, vender en masa y crear el consumo de autos en masa»; el de Monty Roberts —autor de *El hombre que escucha a los caballos*— «hacer que el día que me vaya de este mundo sea un lugar mejor que cuando lo encontré, para los caballos y también para las personas».

El propósito de vida le da dirección a nuestros objetivos y sentido a los esfuerzos. Mark Victor Hansen cuenta que, en una graduación de médicos a la que había sido convocado para dar una

presentación, conoció a una médica de setenta y dos años que se graduaba ese día. Le preguntó qué hacía ella antes de empezar la carrera universitaria. Y ella le respondió: «Yo tenía sesenta y cinco años, era monja, y en mi orden era obligatorio jubilarme al llegar a esa edad». Hansen insistió: «¿Pero por qué decidió a esa edad dedicar los próximos siete años en transformarse en médica?» Y ella le explicó: «Porque mi misión no había terminado. Mi propósito es servir». Ahora esta doctora «sirve» a ciento cincuenta pacientes por día.

Todos necesitamos tener un propósito o misión de vida. Para poder encontrarlo, es necesario ir a lo más profundo de nuestro interior y bucear allí... Aclarar que el propósito es el «por qué» o el «para qué» puede servirnos a la hora de buscar y encontrar uno. Por qué o para qué quiero dedicar mi vida a esto. El objetivo, en cambio, es «el qué»: qué cosas quiero hacer para dar cumplimiento a mi propósito. Y las acciones son «cómo lo haré».

En nuestro caso, nuestro propósito o misión es «inspirar a las personas para que alcancen sus objetivos y puedan así conectarse con su más alto potencial a través de las herramientas y las estrategias de *Confianza total*». Algunos de nuestros objetivos para lograrlo fueron crear un DVD, escribir libros, ofrecer cursos y conferencias para revelar las herramientas y las estrategias. Y el cómo lo hicimos se fue revelando durante el proceso, fueron miles de acciones, todas alineadas con el propósito que nos guiaba. En síntesis, antes de definir objetivos es importante saber lo que queremos lograr, pues eso nos llenará de motivación. En este sentido, muchas veces el primer error que cometemos es preguntarnos cómo lograremos lo que queremos, sin tener bien en claro por qué y para qué queremos hacerlo.

¿Cómo hacer para descubrir el propósito o misión de vida propia?

Viktor Frankl decía que no inventamos, sino que detectamos nuestra misión. Para algunos puede ser más fácil que para otros encontrarla. Hay quienes saben desde chicos lo que más les gusta hacer, como en el caso de la monja que siempre pensó que su propósito era servir, y fue cambiando de profesión, pero siguió siendo fiel a su misión. Hay niños que a sus diez años declaran «voy a ser médico» y, efectivamente, ése es luego el camino por el cual transitan. Pero no es para todos igual: hay quienes no lo tienen tan claro, pues les gusta hacer muchas cosas o los apasionan actividades poco tradicionales, y entonces descubrir su misión personal se vuelve más sinuoso. Si ése es tu caso, no desesperes: recuerda que para algunos es una línea recta y para otros es un camino que se va haciendo al andar.

Frankl decía: «Toda persona tiene su propia misión en la vida... En ellas uno no puede ser reemplazado, ni su vida puede repetirse. De modo que la tarea de cada uno es tan única como su oportunidad específica de llevarla a cabo». Stephen Covey sostiene que escribir el enunciado de nuestra misión no es algo que podamos hacer de la noche a la mañana, pues requiere de mucha introspección y, a menudo, de varios borradores escritos a lo largo de varios meses. La misión personal es una declaración que a nosotros nos tiene que dar claridad y sentido. No es algo para escribir una vez y guardarlo, sino para tener a la vista, para compartir y, cada tanto, revisar y ajustar si fuera necesario. Es algo similar a una constitución: una expresión contundente de quiénes somos y de los valores que rigen nuestra vida.

¿Cómo sé si he encontrado una buena definición de mi misión?

La definición de nuestra misión es algo que nos tiene que dar alegría cuando la decimos, tiene que resonar en nosotros. Una forma fácil de saber si estamos en el camino, es preguntarnos cuánta alegría estamos experimentando en nuestra vida. Las cosas que están más alineadas con nuestro propósito son

aquellas que nos hacen más felices al hacerlas. Para comenzar a diseñar tu propósito, te proponemos que empieces por hacer una lista de las veces en que te has sentido más vivo o más alegre en tu vida. ¿Qué cosas estabas haciendo en ese momento? ¿Podrías pensar alguna forma de ganarte la vida haciendo esas cosas, aunque suene disparatado?

Muchas veces nos desconectamos de nuestra misión porque no le encontramos una rápida «salida laboral». Sin embargo, las personas que han sido más exitosas no son aquellas que anduvieron por los caminos más tradicionales, sino las que se animaron a armar su propio camino y a dejar su propia huella. No decimos que sea fácil, pero sí afirmamos que es posible.

A continuación, te damos algunas preguntas de *coaching* para que empieces a «bucear» dentro de tu interior. No importa en qué etapa de tu vida estés, porque siempre estás a tiempo de encauzar tus dones y darle sentido a tu vida.

- ¿Qué puntos fuertes crees tener para aportar algo al mundo?
- ¿Cómo te gustaría que fuera tu contribución a los demás?
- ¿Cómo te gustaría que te recordaran?
- ¿Qué trabajo te gustaría tanto hacer que lo harías aun si no te pagaran?
- ¿Si pudieras realizar cualquier tarea en el mundo, cuál sería?

*La vida no es una suma de lo que hemos sido sino
de lo que anhelamos ser.*

JOSÉ ORTEGA Y GASSET

Paso 2: Definir y visualizar tus objetivos

Para iniciar este paso hemos elegido un ejercicio que propone Stephen Covey en su libro *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*. Te sugerimos que lo hagas cuando estés solo y tranquilo, seguro de que nadie va a interrumpirte por un rato. Por un instante, deja de pensar en lo que vas a hacer más tarde, mañana o la semana que viene. Vas a hacer algo importante, que requiere toda tu atención.

Imagina que hoy vas al funeral de un ser querido. Visualiza mentalmente que te vistes para ir, te subes a tu coche y lentamente vas acercándote al cementerio. Al llegar notas los detalles del lugar: las flores, la música y cómo está el clima. Empiezas a reconocer a algunos parientes, amigos y conocidos... y a sentir la emoción que reina en el ambiente por despedir a alguien tan querido. De a poco te acercas al ataúd y miras: quedas cara a cara contigo mismo. Es tu propio funeral, que tendrá lugar en unos años y todas las personas que están allí fueron a darte un último adiós.

Al comenzar la ceremonia religiosa, se anuncia que habrá cuatro personas que hablarán: un familiar, un amigo, un colega/compañero de trabajo y un miembro de tu iglesia u organización comunitaria en la que hayas servido. Ahora piensa detenidamente en las siguientes preguntas: ¿qué te gustaría que cada uno de los oradores digan sobre ti? ¿Qué clase de esposo, esposa, padre, madre, hermano te gustaría que dijeran que fuiste? ¿Qué clase de amigo o amiga? ¿Qué clase de compañero de trabajo o jefe? ¿Qué es lo que más te gustaría que recordaran de ti al partir? Mira en detalle a las personas que están allí, ¿qué influencia y mensaje te gustaría haberles dejado?

¿Qué tiene que ver «el ejercicio de tu propio funeral» con los objetivos? Tiene mucho que ver pues, como hemos dicho en la introducción de este capítulo, solemos pensar que los objetivos sólo están relacionados con nuestro trabajo o nuestros estudios. Este ejercicio propone ver la vida como un todo.

La vida tiene muchos aspectos diferentes e importantes: los especialistas hablan de siete áreas,

aunque quizás haya más también: trabajo/carrera, dinero/finanzas, espiritualidad/servicio, salud/deporte, tiempo libre y recreación, relaciones (familia/pareja/amigos) y nuevos aprendizajes/crecimiento personal. Cuando dedicamos demasiado tiempo y esfuerzo solamente a una o dos de estas áreas, estamos descuidando otras. Esto genera una falta de equilibrio y alguien paga el costo: nuestra salud, nuestro estado de ánimo o las personas que nos rodean. Por eso un plan de metas inteligentes es uno que comprenda todas las áreas de la vida. Aprender a ponernos objetivos con la misma seriedad en el trabajo que en el tiempo libre hará que tengamos más equilibrio en nuestra vida y seamos más efectivos. Si no lo tenemos en cuenta, podemos caer en la paradoja de hacer cada vez más y lograr cada vez menos. Muchas veces la vida moderna nos hace caer en la trampa de la hiperactividad pero, aunque no parezca, es posible estar muy atareado y no ser efectivo.

Claro que hay momentos en los cuales, a conciencia, dedicaremos más tiempo a un área que a las demás. Si acabas de tener un hijo, es posible que el área de «relaciones» pase a ser la más importante y que dediques muchas horas y energía al cuidado del bebé. Esto es sano y lógico. Quizá, si estás en el momento de terminar tus estudios, dediques mucho más tiempo al área «carrera» que a otras, pues es lo que necesitas hacer para poder recibirte. Habrá momentos de tu vida en los que el área «trabajo» será tu prioridad. Esto no está mal. Lo importante es que eso que consideramos «momentáneo» no se transforme en algo crónico, y olvidemos, casi para siempre, que hay otras áreas de la vida igualmente importantes. La confección de un plan de metas integral, que comprenda todas las áreas de la vida, es una manera de tener el concepto de equilibrio bien presente.

La diferencia entre una buena idea y un objetivo

Como a la mayoría de nosotros no nos han enseñado la importancia de aprender a fijarnos nuestros propios objetivos para las diferentes áreas de la vida, a veces confundimos una «buena idea» con un objetivo. Veamos un ejemplo: «Quiero tener una linda casa para mi familia» parece un objetivo, ¿verdad? ¡Aunque no lo es! Es sólo una buena idea y, aunque es un buen comienzo, no es suficiente para que realmente puedas alcanzarlo. No sólo de buenas intenciones y fuerza de voluntad viven las metas. La mayoría de las veces, alcanzar objetivos requiere de estrategias concretas. Entonces, aprender a distinguir entre una «buena idea» y un «objetivo» es clave. En este caso, un objetivo sería: «Voy a tener una casa de 250 metros en el centro de mi ciudad el 27 de diciembre del año que viene». Un clásico ejemplo de «buena idea» disfrazada de objetivo: «Quiero bajar de peso». En cambio, «Voy a bajar cinco kilos en los próximos cinco meses» es un objetivo. Con respecto a las finanzas, «Quiero ganar más dinero» es una buena idea. ¿Cómo podrías transformarlo en un objetivo? «Voy a aumentar un 30% mis ingresos para diciembre de este año.»

Si al revisar tus propios objetivos te das cuenta de que tienes muchas «buenas ideas», una técnica simple para ayudarte a transformarlos en objetivos es hacerte tres preguntas: ¿qué?, ¿cuánto? y ¿para qué fecha? Esto los hace específicos y hace que cualquier persona —aparte de ti— pueda ver si efectivamente los has alcanzado. Si tu dices «quiero bajar de peso», habrá alcanzado con que adelgaces doscientos gramos para tener el objetivo cumplido... ¡Pero seguramente no era eso a lo que te referías cuando te lo proponías! Los objetivos desdibujados producen resultados desdibujados.

Poner los objetivos por escrito produce otro tipo de resultados

El libro *13 secrets of world class achievers* cuenta el caso de John Goddard, también conocido como una de las personas que más objetivos ha alcanzado a nivel mundial. Cuando tenía tan solo quince años, Goddard escribió una lista de 127 objetivos que quería alcanzar. La llamó «la lista de mi vida» y

allí escribió todo lo que algún día fantaseaba con hacer, lograr, experimentar y tener.

A los setenta y un años, John había alcanzado 111 de las cosas que había escrito allí a sus quince años. El primer objetivo que escribió en su lista fue «explorar todo el río Nilo». Cuando años después lo hizo realidad, la revista *L.A. Times* lo bautizó «el verdadero Indiana Jones». Cumpliendo varios de sus objetivos, escaló muchas de las cimas más altas del mundo —como el Kilimanjaro, Ararat, Fiji Rainier y Grand Tetons—, viajó a 122 países, vivió con 260 tribus, voló 40 tipos de aviones, leyó la Biblia completa y aprendió a hablar español, francés y árabe. Los últimos objetivos que había escrito en su lista a los quince años decían «casarme y tener hijos», pues se casó y tuvo seis hijos.

Más allá de ser un gran aventurero, John Goddard es una persona que tiene muy claro cómo hacer para cumplir sus metas. Sabe que el primer gran secreto es eso que él de manera intuitiva hizo cuando era adolescente: escribir sus objetivos. Quizá ya habías escuchado esto alguna vez: las personas altamente efectivas ponen sus metas por escrito. Seguramente también pasaste por alto esta valiosa estrategia, quizá no te parezca tan importante después de todo... Sin embargo, presta atención a lo que sigue.

Se han realizado muchas investigaciones para averiguar qué efecto produce poner los objetivos por escrito. Una de ellas fue la que llevó a cabo la Universidad de Pennsylvania, y los resultados hablan por sí solos:

- 4% de las personas que no escriben sus objetivos los alcanzan
- 44% de las personas que sí escriben sus objetivos los alcanzan

Esas cifras ya son un llamado interesante a tomar papel y lápiz, ¿verdad? Pero hay más. Si bien las personas que toman nota de sus objetivos tienen más posibilidades de alcanzarlos que quienes no lo hacen, la investigación demostró que quienes los ponen por escrito y los *releen* una vez por semana aumentan sus resultados en un 200% más que quienes sólo los escriben y luego los ponen en un cajón y no vuelven a leerlos.

Si aún no te convenciste, quizá te interese conocer el estudio realizado por la Universidad de Virginia, que ha demostrado que las personas que ponen sus objetivos por escrito y los revisan con frecuencia ganan nueve veces más dinero que quienes no lo hacen. Algo más: Brian Tracy —uno de los especialistas en negocios más influyentes del mundo hoy en día— asegura que escribir los objetivos aumenta las posibilidades de alcanzarlos en un 1000%.

Los objetivos inteligentes

Hay maneras de hacer que nuestros objetivos tengan un impacto mucho mayor en nuestra mente subconsciente. Todos los especialistas en metas y objetivos saben que el cerebro es un buscador nato de objetivos: cuando le propones una meta, trabaja noche y día para lograrlo. ¿Cualquier meta genera el mismo resultado? Ciertamente no. Hay una técnica llamada «objetivos inteligentes» que proviene del acrónimo en inglés SMART (*specific, measurable, attainable, responsible, time oriented*) y sirve para definir las características que tienen los objetivos formulados con inteligencia. En español, las características son las siguientes:

- **Específicos:** cuanto más abstractos estén formulados, menos concretos serán los resultados. Es importante incluir detalles como lugar, colores, tamaños, precios, modelos, etcétera.
- **Medibles:** recuerda la diferencia entre una buena idea y un objetivo. Puedes preguntarte cómo te darás cuenta de que lo has alcanzado.
- **Alcanzable:** puedes preguntarte si se trata de algo que tú podrías realizar. A veces la baja

autoestima hace que nos propongamos objetivos totalmente inalcanzables (sólo para confirmar que no podremos lograrlo).

- **Responsable:** implica pensar si eso será bueno para ti y/o para quienes te rodean. Si te propones un objetivo que implicará que trabajes veinte horas diarias durante seis meses para poder lograrlo, no es responsable.
- **Tiempo:** ¿sabes cuál es la diferencia entre un sueño y una meta? ¡Una fecha límite! Porque las fechas concretas ayudan a nuestro cerebro a concentrarnos. Por eso, recuerda que tu objetivo siempre tenga una definición de tiempo en el que quieres alcanzarlo.

El poder de las pequeñas metas

Una tarde de invierno Antonio llegó a nosotras con lo que él denominó «un problema sin solución que sólo comparto a modo de descarga». Nos dijo que hacía varios años que venía acumulando una deuda, que ya había intentado muchísimos caminos para saldarla y ninguno le había dado resultado. La deuda se había convertido en su compañera de vida: pensaba en ella noche y día. Cuando algún evento feliz ocurría en su vida, la deuda se le aparecía para recordarle que no tenía derecho a disfrutar de esa felicidad. Cuando algún evento preocupante le ocurría, la deuda también se hacía presente para recordarle que ése no era el único problema que tenía. Las conversaciones con su esposa giraban casi exclusivamente en torno a eso y antes de ir a dormir solía ser su último pensamiento consciente. «¡No puedo pagar esta deuda! No se me ocurre nada para juntar los 100.000 dólares que debo», exclamó enojado. Antonio estaba atrapado sin salida. O con una salida poco visible.

Le preguntamos entonces si podía juntar 10.000 dólares en un año. Con gesto irónico y cierta desazón respondió que creía que sí, pero que eso no alcanzaba, que no podía demorar diez años en reunir el dinero pues sería demasiado tarde. Insistimos con la pregunta. «¿Crees que puedes hacer eso sí o no?» Y dijo que sí. La siguiente pregunta fue si podría ahorrar 1.000 dólares por mes. «Sí», contestó. Y eso se transformó en su objetivo: ahorrar, por espacio de un año, 1.000 dólares cada mes.

Como si en este momentouviésemos el control remoto de una TV, apretemos el botón de acelerado rápido para conocer el final de este caso real: al cabo de tres años saldó su deuda. ¿Por qué crees que logró lo que él mismo había decretado como irrealizable? Por lo que llamamos «el poder de las pequeñas metas». Las pequeñas metas nos sacan de la inacción, del espacio de lo imposible. Las pequeñas metas nos mueven de la postura de la víctima —esa que nada puede hacer frente a circunstancias externas que escapan a su control—. Las pequeñas metas eliminan esa frustrante sensación de impotencia que se resume en la frase «no puedo». Las pequeñas metas acallan nuestro crítico interior, esa pequeña voz que aparece de repente dentro de nosotros y, en el caso de Antonio, le decía: «Nunca vas a juntar todo ese dinero... ¿A quién quieres engañar? Todos te ven como una mala persona. Después de todo, ¿qué clase de gente deja sus deudas sin pagar durante tanto tiempo? Eres un fracaso, admítelo».

Si te resuena el caso de Antonio, si tienes claro lo que quieres lograr y has intentado una y mil veces acercarte a eso sin resultados, quizá puedas probar fraccionar ese gran objetivo en pequeñas metas que sean más alcanzables y empezar a ponerte en movimiento. El solo hecho de empezar a acercarte te dará motivación, especialmente si te cuidas del crítico interior que puede intentar convencerte de que vas demasiado lento. Es preferible ir despacio que estar estancado, y esto es válido para cualquier cosa que te propongamos en la vida. Soñar en grande y empezar por lo pequeño. Allí está el secreto.

El secreto para destacarse es empezar. El secreto

para empezar es fraccionar las grandes y abrumadoras metas en objetivos pequeños y alcanzables, y empezar con el primero.

MARK TWAIN

Algunos *tips* para el momento de definir tus objetivos

- Evita usar las palabras «siempre», «todo» o «nunca». Por ejemplo: «Todos los sábados voy a llamar a mi tía». Esto hace que podamos sentirnos frustrados rápidamente pues, si un solo sábado no pudimos hacerlo, no habremos cumplido con el objetivo. Para ser un poco más flexible, puedes proponerte: «Una vez por semana llamaré a mi tía».
- Recuerda poner tus objetivos por escrito y releerlos una vez por semana. Puedes llevar tu objetivo más importante en tu billetera o tenerlo como fondo de pantalla para releerlo una vez al día.
- Conéctate con el deseo y no con el deber. Cada vez que hablas de tus objetivos usando palabras como «tengo que...», «debería...», «hay que...», te estás desmotivando. Puedes reemplazar esto por el lenguaje de la motivación: «quiero...», «puedo...», «elijo...»
- Dejar de lado las excusas y explicaciones. Recuerda: en la vida podemos tener excusas y explicaciones o resultados, lo que no podemos es tener ambos al mismo tiempo.
- No permitas que la opinión de otros te detenga. Muchas veces los consejos y la visión de otras personas pueden ayudarte en el camino a conseguir tus metas, pero no permitas que su negatividad interfiera.
- Que tu objetivo sea tuyo y no de otra persona. A veces creemos que nuestras metas surgen de nuestra visión sobre lo que queremos de la vida pero, en realidad, lo hacemos para cumplir con expectativas familiares o sociales.
- Que el objetivo dependa de ti. «Quiero que mi jefe me ascienda» no es un objetivo bien formulado, pues depende 100% de tu jefe. Una versión mucho mejor sería: «Me propongo superar las metas propuestas para este año y dar lo mejor de mí a nivel actitudinal para lograr un ascenso en mi trabajo».

Plan de objetivos inteligentes para cada área de tu vida



Ahora vamos a invitarte a repasar las diferentes áreas de la vida para que puedas fijarte objetivos en cada una de ellas. No todos los objetivos son iguales, algunos requieren de mucho más tiempo y acciones que otros. Un paso previo y fundamental es tener una visión general de cómo te gustaría verte a ti mismo y sentirte en ese aspecto de tu vida, de aquí a unos tres años. Te damos un ejemplo de cómo plantearlo.

ÁREA TRABAJO/CARRERA

«Mi visión de aquí a tres años es...» Por ejemplo: «Tener una excelente relación con las personas que conforman mi equipo, encontrar al mejor asistente personal y las maneras de estar vinculado a otros países a través de mi trabajo».

«Mis objetivos para llevar adelante esta visión son...» Por ejemplo: «Dedicar medio día por semana a reunirnos con mi equipo para celebrar los logros de la semana y proyectar objetivos de la semana entrante, antes de noviembre de este año», o «Contratar a una asistente personal bilingüe que demuestre efectividad en tareas de organización e inteligencia emocional en su trato humano, antes de enero del año que viene», o «Conseguir un socio en México para vender mi producto y viajar una vez cada seis meses a reunirme con él o ella para consolidar el mercado, antes de julio del próximo año».

Luego haz lo mismo con las siguientes áreas de tu vida, recordando siempre escribir tu visión en positivo y teniendo presente la fórmula SMART al definir los objetivos para cada área. Ten en cuenta lo siguiente:

ÁREA FINANZAS Y DINERO

Puedes extender una visión y objetivos para tu ingreso, las ganancias que quieres tener, las inversiones que te gustaría hacer, las deudas que quieres pagar, las compras que quieras hacer y adquisiciones materiales, etcétera.

ÁREA RELACIONES

Piensa en los diferentes miembros de tu familia, en tus amigos, en tus colegas, etcétera.

ÁREA SALUD Y DEPORTE

Quizá tu visión y objetivos estén relacionados con hacer más ejercicio, comer más sano, involucrarte seriamente en un deporte, hacer chequeos médicos con regularidad, etcétera.

ÁREA TIEMPO LIBRE Y RECREACIÓN

Puedes proyectar una visión y objetivos para vacaciones, viajes, fines de semana, hobbies, etcétera.

ÁREA CRECIMIENTO PERSONAL Y NUEVOS APRENDIZAJES

Aquí puedes pensar en cursos que quieras realizar y en aprendizajes de cualquier índole —un idioma, un deporte, un curso, una nueva forma de cocinar—; se trata de desarrollar algún nuevo interés que te haga crecer.

ÁREA ESPIRITUALIDAD Y SERVICIO

Puedes pensar en tu crecimiento espiritual, tu comunidad, el lugar donde vives, personas carenciadas o personas a las que puedas ser de servicio aportando tu tiempo, ideas, dinero y/o *expertise*.

Si al proponerte objetivos para cada área de tu vida notaste que en algunas simplemente no se te ocurrían metas, aquí te ofrecemos algunas preguntas que pueden ser desencadenadoras de objetivos:

- ¿Cuándo fue la última vez que hiciste ejercicio?
- ¿Te gusta la comida que comes a diario? ¿Es sana?
- ¿Qué clase de actividades te gusta hacer con tus amigos y familia?
- ¿Cómo te gusta pasar tu tiempo libre?
- ¿Cuál es el nombre del último libro que leíste?
- ¿Qué haces los viernes por la noche?
- ¿Quiénes son tus cinco mejores amigos? ¿Cuándo fue la última vez que los viste? ¿Qué hicieron?
- ¿Qué experiencias te gustaría tener que aún no has vivido?
- ¿En qué te enfocas la mayor parte de tu tiempo?
- ¿Disfrutas de tu trabajo?
- ¿Cómo manejas tu tiempo en casa, en el trabajo y socialmente?
- ¿Tomas pausas, haces viajes cortos, cambias tus rutinas?
- ¿Cuándo fue la última vez que te fuiste de vacaciones?
- ¿Cuánto tiempo le dedicas a tu familia?
- ¿Cuál fue el último evento del que participaste? (musical, deportivo, etcétera)
- ¿Cuál fue el último curso que tomaste?
- ¿Cuánto dinero tienes ahorrado?
- ¿Cuánto pesas? ¿Cuánto te gustaría pesar?
- ¿Has aprendido algo nuevo últimamente?
- ¿Cuándo fue la última vez que compraste algo para tu casa?
- ¿Cuándo fue la última vez que jugaste a algo?
- ¿Qué revistas o diarios lees habitualmente?
- ¿A qué organizaciones perteneces? ¿Por qué?

Una vez que las hayas puesto por escrito —y confiamos en que los ejemplos e investigaciones que te hemos presentado te hayan convencido de cuán importante es escribir tus objetivos— ahora viene otra estrategia igualmente importante: visualizarlos a diario. Quizá también hayas escuchado sobre la efectividad de esta técnica, pero ¿alguna vez te propusiste firmemente hacer de ella una rutina diaria? Puede tomarte sólo cinco minutos y visualizar tu plan de metas para cada área de tu vida. ¡Los resultados te sorprenderán!

La estrategia de la visualización

Visualizar es, en esencia, crear imágenes vívidas en nuestra mente. Aunque es una herramienta que produce efectos potentes para lograr el éxito, curiosamente es de las menos aprovechadas. Empecemos por hablar un poco de los beneficios de la visualización pues, después de todo, es un desafío comprometerse con usar una estrategia a diario.

¿Por qué es tan poderoso visualizar los objetivos todos los días? Porque las investigaciones han demostrado que nuestro cerebro no percibe diferencias reales entre algo que estamos visualizando y algo que, de hecho, estamos haciendo. Esto se descubrió al comprobar que nuestro cerebro usa los mismos procesos cuando lleva a cabo una tarea real como correr que cuando sólo imagina que estamos corriendo.

Las universidades más prestigiosas del mundo se han dedicado a estudiar los efectos de la visualización. La Universidad de Harvard, por ejemplo, descubrió que los alumnos que visualizaban sus exámenes antes de realizarlos lograban casi un 100% de éxito, mientras que quienes no visualizaban sólo lograban un 55%.

La visualización también se usa mucho en el deporte. El destacado golfista Jack Nicklaus dice: «Yo jamás le pego a una pelota, ni siquiera cuando sólo estoy practicando, sin antes haber realizado en mi mente una imagen muy precisa de lo que quiero lograr. Es como una película en colores. Primero veo dónde quiero que la pelota termine y la imagino aterrizando prolijamente en el césped verde. Luego imagino las escenas previas: su recorrido, trayectoria y dirección. Después hay como un *fade out* y en la próxima escena me veo a mí mismo realizando el tipo de swing que hará que las próximas imágenes se hagan realidad».

Esto que hace Nicklaus es lo que te proponemos que hagas con tus objetivos: que los imagines como ya completos, ya alcanzados en tu mente, una vez por día. ¿Por qué es tan efectiva la estrategia de visualizar todos tus objetivos como si ya estuvieran alcanzados? Porque este tipo de visualización crea en tu mente subconsciente un conflicto que se produce porque la mente percibe que hay una diferencia entre lo que estás visualizando y lo que realmente tienes en tu vida. Entonces ¿qué hace la mente subconsciente con ese conflicto? Intenta resolverlo transformando tu realidad actual en una que se asemeje mucho más a eso que estás visualizando. Cuando este conflicto se intensifica en el tiempo a través de una práctica de visualización diaria, produce tres efectos:

- Programa el SARA (Sistema de Activación Reticular Ascendente) de tu cerebro para advertir todos los recursos disponibles para alcanzar tus metas, que antes estaban allí pero no percibías. El SARA es poderoso, pero sólo responde a imágenes muy precisas. El subconsciente no piensa en palabras sino en imágenes.
- Activa tu mente subconsciente para crear soluciones para alcanzar los objetivos que deseas. Es posible que empieces a despertar con nuevas ideas.
- Eleva tu nivel de motivación: al realizar una práctica de visualización diaria de tus objetivos te darás cuenta de que empiezas a tener mucho más entusiasmo por hacer acciones que antes te costaban más esfuerzo.

Cómo hacer tu práctica de visualización diaria de tu plan de metas

Nuestra primera sugerencia es que, para hacer que esto se convierta en un hábito, comiences por hacerlo dos veces por día durante treinta días. Pasado este período alcanzará con que lo hagas sólo una vez al día, pero no menos.

Para construir esta práctica hay una preparación previa, que una vez que la tengas armada, ya te servirá para visualizar muy rápidamente tus objetivos en todas las áreas de tu vida. En primer lugar, lee tu objetivo para el área de finanzas. Después de leerlo en voz alta, cierra los ojos y, durante cuarenta y cinco segundos a un minuto, crea una imagen mental que represente ese objetivo como si ya lo hubieses alcanzado. Al principio quizá te tome un poco de esfuerzo crear la imagen/foto de ese objetivo, pero una vez que lo hayas hecho, el resto de los días será muy fácil y rápido para tu cerebro acceder a esa imagen. Recuerda armar esa imagen mental con la mayor precisión posible: formas, colores, sonidos y emociones ayudarán a que la imagen parezca más real y el resultado de tu visualización sea más poderoso.

Luego repite este proceso con el objetivo para la segunda área de tu vida: lee en voz alta tu objetivo y luego cierra los ojos para crear durante un minuto la imagen mental. Así sucesivamente con el resto de las áreas.

Una vez que hayas recorrido las siete áreas de tu vida y tengas una imagen mental definida para cada una, podrás comenzar a hacer tu práctica diaria de visualización de objetivos de la siguiente manera: al comenzar el día, antes de salir de la cama, cierra los ojos y piensa en la imagen de cada uno de los

siete objetivos. Como en la etapa de preparación previa ya te has tomado el tiempo de crear una imagen mental para cada objetivo, aquí sólo tienes que recordar la imagen —que es un proceso mental mucho más veloz que crearla—. En total, todo el proceso de visualización te tomará unos tres o cuatro minutos. Repite lo mismo antes de irte a dormir, durante treinta noches. Luego elige uno de los dos momentos del día —apenas te despiertas o antes de irte a dormir— para continuar haciéndolo.

En nuestros cursos hay personas que nos dicen: «¡Pero cuando visualizo siento que es demasiado ficticio!» Cuando tenemos una visión que no es acorde con nuestra realidad, esto genera una tensión estructural. Es importante poder crear esta tensión estructural a propósito, porque esto genera un cambio en nuestra percepción. Cuanto más seguido vemos esa imagen, mayor es nuestro deseo de tenerlo.

¿Qué sucede si no veo nada cuando visualizo?

Hay personas que cuando les dices «imagina una casa azul sobre una colina, con vista a un lago» pueden ver esa imagen en su mente con claridad, detalles, colores. Hay también quienes nos dicen que, cuando cierran los ojos e intentan visualizar sus objetivos como si ya los hubieran alcanzado, no ven nada. ¿Qué sucede si al visualizar no vemos nada?

Hay una diferencia entre lo que se llaman personas «eidéticas» y «personas no eidéticas». Las personas eidéticas son capaces de proyectar vívidamente las imágenes de situaciones u objetos imaginados. Las personas no eidéticas no ven las imágenes. Pero en realidad no importa si no ves nada: para recibir los beneficios de la visualización, alcanza con que pienses acerca de ello.

Una estrategia que puede ayudarte a reforzar tu visualización es crear un cuaderno en el que asientes tus objetivos. Puedes dedicar una página —o más— de tu cuaderno para cada objetivo. Allí puedes poner fotos, colores, hacer dibujos, cualquier cosa que te ayude a representarte mentalmente eso que quieres lograr en ese aspecto de tu vida.

Nosotras usamos el poder de visualizar nuestros objetivos a diario. Cuando empezamos a escribir nuestro primer libro *Confianza total*, visualizábamos el libro llegando a todos los rincones de nuestro país, y también lo imaginábamos llegando a países muy lejanos, muy diferentes entre sí... Era la primera vez que escribíamos un libro que no fuese académico y pensar en llegar tan lejos en cantidad y variedad de lectores definitivamente nos creaba una tensión estructural. Muchos nos decían que debíamos darnos por satisfechas si el libro agotaba una edición, pero nosotras teníamos una visión más grande y la plasmábamos en nuestra práctica de visualización diaria. El libro fue publicado en agosto de 2010. A los tres meses el director de la editorial nos llamó para decirnos que ya estaba en la lista de bestsellers. A los pocos meses el libro había sido publicado en toda Latinoamérica y en países lejanos como Alemania, Grecia, Italia.

¿La visualización es mágica? No, es un descubrimiento con aval de las neurociencias. ¿Con sólo visualizar mis objetivos alcanza? No, por eso lo presentamos como parte de una estrategia y no como una herramienta única que producirá resultados usada aisladamente. Todos los demás pasos propuestos son importantes para alcanzar los objetivos. ¿Es una herramienta infalible? No, es una herramienta poderosa que definitivamente te ayudará mucho en el camino a lograr cualquier objetivo pero, como todas, no es infalible. Podemos ir mejorando y refinando nuestra práctica con el tiempo.

Habría que sacar una foto al principio de una obra, al finalizarla se podría captar cómo la misma está desde el principio, y es sorprendente

Paso 3: Ponerse en acción

Para «ponerte en acción» es necesario que tengas en cuenta el conjunto de estrategias que te brindamos a continuación. Recuerda que es un «conjunto», por lo tanto serán más poderosas si las combinas y las usas simultáneamente.

Tropezar hacia delante

¿Cuál es el principal obstáculo para ponernos en acción? Muchas veces es el miedo al fracaso. Pero todas las personas que han tenido éxito consideran al fracaso como parte del éxito. Eso se llama mirar al error con la actitud de «tropezar hacia delante». Muchos descubrimientos científicos se deben a fracasos o errores. El descubrimiento de la penicilina, por ejemplo, ocurrió en 1928, cuando Alexander Fleming se fue de vacaciones durante dos semanas y dejó sobre la mesa de su laboratorio una placa de un cultivo con la bacteria del estafilococo, el virus de la gripe que estaba investigando. A su regreso, comprobó que el cultivo se había contaminado con un hongo que impidió que creciera la bacteria. ¡Había descubierto el antibiótico! ¿Qué hubiera pasado si, en lugar de observar lo que había sucedido, Fleming se hubiera puesto furioso consigo mismo por su error? Woody Allen decía: «Si no te equivocas de vez en cuando, quiere decir que no estás aprovechando bien todas tus oportunidades».

Más del 50% de los esfuerzos que se hacen en investigaciones farmacéuticas van a proyectos que fracasan, a drogas que no funcionan. Pero la industria nunca encontraría las pocas medicinas efectivas que existen si no hicieran todos los experimentos que no funcionan. Los únicos que no se equivocan son los que nunca se ponen en acción. Cuando te equivoques, no te desanimes; por el contrario, recuerda la estrategia de «tropezar hacia delante», tal vez estés por descubrir algo importante.

*Las equivocaciones son la antesala del
descubrimiento.*

JAMES JOYCE

¿Qué beneficios obtendré?

Ponerse en acción significa dar el primero paso. Pero luego requiere que demos el segundo, el tercero y así sucesivamente. Permanecer en acción implica esfuerzo y motivación. Una de las mejores estrategias de motivación es descubrir y tener bien presente «los beneficios que obtendré», entender qué ganaré al llevar adelante estas acciones. Es una estrategia tan motivadora que es en lo que se basa la publicidad efectiva: hacerte pensar en cómo lucirá tu cabello al usar tal shampoo, en cómo te sentirás volando en tal aerolínea, en cómo lucirás al comprarte tal ropa. Se trata de «venderte» los beneficios que recibirás y no tanto las características del producto en sí.

Para permanecer motivados y lograr los objetivos que nos proponemos, nosotros también podemos convencernos de cuáles serán los beneficios que ganaremos al realizar el esfuerzo. Esto es algo totalmente personal. Por ejemplo, si mi objetivo es aprender a hablar portugués, no alcanza con que me anote en el curso. Como tendré que dedicar varias horas por semana al estudio del idioma, seguramente lo haré fuera de mi horario de trabajo. Habrá días que estaré muy cansada y momentos en

los cuales no tendré ganas de hacerlo. Además, para lograr dominar el idioma, tendré que invertir unos cuantos años y dinero. ¿Cómo hago para no abandonar? Es fundamental que, de antemano, yo pueda determinar cuáles serán los beneficios que obtendré al hacerlo. Por ejemplo, puedo pensar: «En Brasil hay mucho interés en los temas de desarrollo personal. Nuestro libro puede ser publicado en ese idioma. Recibiremos muchas consultas de lectores, ya que es un mercado muy grande que nos permitirá expandir nuestros conocimientos. ¡Y además las playas de Río de Janeiro son divinas!»

Por eso, cuando pienses en tus objetivos, detalla cuáles serán los beneficios que obtendrás al permanecer en acción.

Evitar la planificación excesiva

Otro obstáculo es querer saberlo todo antes de accionar. La alternativa es evitar la planificación excesiva. La mayoría de las personas que tienen éxito en sus objetivos hacen planes, pero no esperan hasta que estén perfectos. Jack Canfield cuenta que, cuando escribió *Sopa de pollo para el alma*, se le ocurrió la idea de mandar fragmentos del libro a diarios y revistas a cambio de poner al final una referencia sobre dónde encargar el libro. Le escribió una carta al editor de una revista importante, sin saber cuál era la forma correcta de hacerlo, por lo cual recibió una respuesta del editor en la que le decía que le había molestado su nota. Sin embargo, también le contaba que, después de leer el fragmento, «se había quedado impresionado», por lo cual se lo publicó. Al poco tiempo Jack recibió más de cincuenta pedidos de publicación de otras revistas especializadas y, gracias a esa estrategia, se enteraron de la existencia de su libro más de seis millones de personas. ¿Cómo lo logró? Poniéndose en acción, aun cuando no conocía el procedimiento «correcto». No esperes a que esté perfecto, nunca lo estará. Lo que quieras hacer, hazlo hoy. ¡Comienza ya!

Hay tres claves para el éxito, 1) Estar en el lugar adecuado; 2) Saber que estás ahí, y 3) Pasar a la acción.

RAY KROC, fundador de McDonald's

La regla de las cinco acciones diarias

El éxito no es producto de azar o de la buena fortuna, es consecuencia de las acciones. Ron Scolástico, especialista en el tema, dice lo siguiente: «Si fueras cada día hasta un árbol muy grande y le dieras cinco golpes con un hacha muy afilada, por grande que fuera el árbol, al final caería». Ésta es la estrategia de «la regla de las cinco acciones diarias». Implica que cada día nos propongamos realizar cinco acciones en pos del objetivo. Nosotras lo aplicamos cuando quisimos lograr que *Confianza total* llegara a miles de personas en el mundo. Cuando terminamos de escribir el libro y lo entregamos a la editorial, podríamos haber pensado: «¡Objetivo cumplido!» Sin embargo, sabíamos que haberlo escrito era sólo una parte de la meta. Si queríamos que triunfara, había que darlo a conocer. Para esto, durante dos años, todos los días, realizábamos las cinco acciones: a diario poníamos una frase, una idea o video inspirador en nuestro Facebook y Twitter; otros días dábamos alguna entrevista en los medios que llegaban a centenares de personas —¡mucho más que cinco!— o escribíamos artículos para varias revistas. Otros días preparábamos exhaustivamente los cursos y conferencias que creamos basados en el libro; a veces escribíamos notas de agradecimiento a las personas que nos ayudaban a la difusión. Algunos días simplemente visualizábamos el libro llegando a cinco lugares diferentes del mundo o enviábamos nuestra newsletter mensual con noticias y contenido inspirador a más de 30.000

personas que están suscriptas. Y todos los días le dábamos gracias a Dios por permitirnos llevar adelante nuestro objetivo. Fue un enorme esfuerzo, sostenido durante dos años, que dio sus frutos: hoy *Confianza total* es considerado un clásico.

Cuando quieras alcanzar un objetivo, recuerda que hacer varias acciones por día es crucial para obtener el éxito. Una estadística de Herbert True, especialista en marketing de la Universidad de Notre Dame, enfocada a ver cómo se comportan los vendedores, revela que el 44% dejan de insistir después de la primera llamada, el 24% dejan después de la segunda, 14% después de la tercera, 12% después de la cuarta... ¡pero el 60% de las ventas se logran después de la cuarta llamada!

Ahora piensa en tus objetivos, ¿cuáles serían las cinco llamadas o acciones que podrías hacer hoy para alcanzarlos?

El goteo constante perfora una piedra.

LUCRECIO

«Estar dispuestos a pagar el precio»

Las personas que no sólo alcanzan sus metas, sino que las superan, son aquellas que conocen el poder de la autodisciplina. Pensemos en Gandhi: su objetivo era la liberación de la India del poderoso Imperio británico. ¿Cómo logró un solo hombre tamaña empresa? Con la claridad del objetivo, el principio para lograrlo —«la no violencia»— y con una estrategia: la autodisciplina, que también podemos llamar «estar dispuesto a pagar el precio». Su camino fue largo y complejo, sus acciones incontables —marchas por la paz, ayunos, huelgas de hambre, entre otras—, pero Gandhi estaba dispuesto a «pagar el precio» hasta alcanzar la meta.

El gran artista Miguel Ángel decía: «Si la gente supiera lo duro que tuve que trabajar para conseguir mi maestría, no les parecería tan maravilloso». Pensemos en los deportistas de alta performance: ¿cómo logran ese desempeño extraordinario? Un artículo publicado en *USA Today* explica que «el atleta olímpico medio entrena cuatro horas al día por lo menos 310 días al año durante seis años antes de triunfar... Los nadadores nadan un promedio de 16 km por día... Los corredores de maratón recorren un promedio de 260 km a la semana a 16 km por hora». Los atletas saben que para triunfar necesitan de una autodisciplina extraordinaria. Aunque la mayoría de nosotros no pretendamos ser atletas olímpicos, es necesario que sepamos que, para obtener el éxito, tenemos que estar dispuestos a «pagar el precio». Por su parte, Muhammad Ali decía: «Detestaba cada minuto del training, pero me decía a mí mismo: *No abandones, sufre ahora y pasa el resto de tu vida como un campeón*». La idea no es que necesariamente tengamos que «sufrir», pero sí disciplinarnos y tomar conciencia de cuánto nos estamos dedicando para lograr nuestras metas. Una buena pregunta es cuánto tiempo por día le dedicaste a tus objetivos hoy.

Paciencia, persistencia y transpiración forman una combinación invencible para el éxito.

NAPOLEON HILL

Lo bien que nos sentiremos al alcanzarlo

Finalmente, lo que realmente nos va a permitir sostener el esfuerzo necesario para alcanzar la meta es imaginarnos lo bien que nos sentiremos al lograrlo. Daniel Goleman explica que, desde un punto de

vista neurológico, lo que nos hace persistir en el logro de nuestros objetivos vitales depende de la capacidad de la mente para recordarnos lo bien que nos sentiremos cuando los alcancemos, una capacidad que conecta la amígdala —centro de las emociones en el cerebro medio— con el lóbulo prefrontal izquierdo —centro del control de los impulsos en la corteza cerebral, en la parte pensante del cerebro—. Conectarnos con la alegría que sentiremos al llegar a la meta, con la satisfacción que experimentaremos, ese flujo de buenos sentimientos es lo que nos permitirá controlar el desaliento y seguir adelante. Seguir en carrera como si fuéramos maratonistas de alto rendimiento.

Si no estamos acostumbrados a pensar así, es posible que nos lleve un tiempo lograrlo, pues los años de aprendizaje inverso están inscriptos en nuestros circuitos neuronales. Para eso nos puede ser muy útil un ejercicio que proponen los autores de libro *El líder resonante crea más*, al que llamaron «¿Cómo será Ud. dentro de quince años?» Proponen: «Piense en dónde podría estar sentado leyendo este libro dentro de quince años. ¿Quiénes lo rodearían si lograra realizar su ideal? ¿Qué aspecto tendría y cómo sería su entorno? ¿Qué es lo que haría a lo largo un día o de una semana normal y corriente? No se preocupe por la viabilidad de esta visión, trate simplemente de evocar la imagen y de sentirse dentro de ella. Expláyese libremente en la descripción de esa visión de sí mismo dentro de quince años, grabe sus impresiones al respecto o hable de ello con alguien en quien confíe».

Ahora enfócate en tu plan de objetivos inteligentes, elige los que más te interesen e imagínate lográndolos. ¿Cómo te sientes? Practícalo hasta que experimentes «satisfacción», término que significa «suficiente-acción».

Sólo las personas que se atreven a ir demasiado lejos logran descubrir hasta dónde pueden llegar.

T. S. ELIOT

Paso 4: Identificar lo que no funciona

Una vez que te has puesto en contacto con tu propósito y misión, que has definido en detalle los objetivos para todas las áreas de tu vida y los has visualizado a diario, seguramente también pasaste al paso 3, la acción. Un paso fundamental que hará que tus objetivos dejen de estar sólo en tu mente y empiecen a plasmarse en la realidad. A veces el resultado de tus acciones te dará señales concretas de que vas por buen camino: resultados económicos, comentarios positivos de otros, sensaciones propias de bienestar, nivel de felicidad aumentado... Otras veces los resultados te darán otro tipo de *feedback*: el que menos nos gusta recibir, el que nos muestra que es momento de cambiar la estrategia, modificar el rumbo, aumentar la cantidad de acciones, pedir ayuda... Entonces es momento de pasar al paso 4: identificar qué es lo que no está funcionando para poder salir del estancamiento.

A nadie le gusta que la vida le de un *feedback* negativo, pero éste suele contener información valiosa a la que sólo podremos acceder si sabemos cómo analizar la situación.

El primer paso consiste en estar muy conectados con el presente, con lo que está sucediendo y con los resultados que vamos obteniendo. A veces estamos tan capturados por la vorágine de nuestras acciones, por el hacer, hacer y hacer que no nos detenemos a preguntarnos si las decisiones que estamos tomando nos están acercando a la meta. Cuando estamos realmente presentes y conectados con los resultados de nuestras acciones, tendemos a estar atentos y a percibir rápidamente la información que nos viene del entorno. No operamos mecánicamente como un robot que tiene que ejecutar comandos, pero muchas veces, frente a resultados no deseados, nos comportamos de otra manera: negando la realidad.

Cómo evitar negar la realidad

«Muchas personas, cuando ven hechos que no se corresponden con lo que esperaban, lo toman como una señal para desconectarse de la realidad y desaparecer mentalmente de la situación. La premisa implícita detrás de este mecanismo de negación es pensar: aquello a lo que yo elijo no prestar atención, no existe», explica Nathaniel Branden.

A veces la negación de la realidad viene por miedo. ¿Miedo a qué? Puede ser a muchas cosas: a enfrentar una realidad a la que no estoy dispuesto a confrontar, a sentir emociones demasiado fuertes que prefiero mantener bajo control. A menudo, esta huida del presente es una huida de nosotros mismos, una huida de nuestro interior.

Negar que las cosas no estén saliendo como esperábamos a veces es también un mecanismo muy precario que tenemos para proteger nuestra autoestima. ¿Por qué? Porque confundimos lo que hacemos con quienes somos. Porque creemos que nuestra valía viene de cuán bien hacemos las cosas. Porque entonces vemos en el *feedback* negativo una señal de que hemos fracasado. Porque cuando las cosas no salen como esperábamos solemos hacernos una pregunta muy común y muy poco efectiva: ¿qué hice bien y qué hice mal? Esta pregunta puede dañar la confianza en nosotros mismos.

Una estrategia para evitar este sufrimiento inútil y para no caer en mecanismos de negación de la realidad es desapegarnos del proyecto, para tener un punto de observación más objetivo y reemplazar la pregunta anterior por ésta: «¿Qué funcionó y qué no funcionó?» Parece un cambio sutil, pero en realidad es fundamental. La pregunta «¿qué hice bien y qué hice mal?» habla de mí como persona y puede llevarme a enojarme mucho conmigo mismo, a inducirme a tomar una responsabilidad excesiva, incluso por cuestiones que escapaban a mi control, y a sentir una culpa desmesurada. En síntesis, a usar mi propia energía en mi contra. En cambio, la pregunta «¿qué funcionó y qué no funcionó?» —o «¿qué dio resultados y que no dio resultados?»— es una manera mucho más objetiva de analizar la realidad, donde el foco de mi análisis no es mi persona, sino el resultado de mis acciones.

Si quieres mejorar cualquier aspecto de tu vida, es importante que puedas dejar de negar la realidad y la enfrentes. He aquí algunas preguntas que pueden ayudarte: ¿Hace mucho que no te subes en una balanza para ver cuál es hoy tu peso real? ¿Sueles poner excusas para explicar lo mal que va tu matrimonio? ¿Justificas la conducta de tu hijo por ser «adolescente»? ¿Te cuesta reconocer que las ventas han venido cayendo y cayendo los últimos meses? ¿Estás postergando tener esa conversación importante por miedo a lo que pueda emerger de ella?

¿Qué sucede cuando los resultados no hablan por sí solos, cuando en realidad no estás muy seguro sobre si tus acciones están bien encaminadas o no? Entonces es momento de pedir *feedback*, de preguntar a los demás.

Los hechos no dejan de existir aunque se los ignore.

ALDOUS HUXLEY

La importancia de pedir *feedback*

Si logramos considerar el *feedback* como información, sin tomarlo como una ofensa personal o como una descripción de cuán inteligentes somos, entonces será mucho más fácil preguntar a otros cómo ven nuestro proyecto, ideas y acciones. En general, las personas no suelen ofrecer su opinión sin que lo pidas, especialmente cuando no es positiva. ¿Por qué? Porque quieren evitar la confrontación,

porque tienen miedo a cómo reaccionarás, porque piensan que quizá te sentirás herido o porque transmitir una crítica negativa requiere de mucho más esfuerzo, coraje y generosidad que decirte simplemente «me parece perfecto todo lo que estás haciendo». Entonces, es importante aprender a preguntar a los demás. Pero no se trata de hacer cualquier pregunta, a cualquier persona, en cualquier contexto. Hay algunas claves importantes para pedir *feedback*.

La primera y quizá la más importante: si de verdad quieres aprovechar lo que te van a decir, antes de preguntarle al otro, analiza si lo que quieres es una opinión genuina o si, en realidad, estás buscando aprobación. Si le preguntas a otros cómo ven tu performance, tus acciones, tu actitud o tus resultados pero, en realidad, lo único que realmente esperas es que aprueben todo lo que estás haciendo, cualquier comentario que te hagan que no sea 100% positivo y apoye el curso actual de tu accionar es posible que lo vivas como una ofensa y que te duela. O que te cierres y no puedas escucharlo. O que te enojas con el otro. O que simplemente lo ignores. Son todas maneras de desaprovechar el *feedback*. Seguramente puedas recordar alguna ocasión en la que alguien te estaba ofreciendo un punto de vista que terminó siendo muy útil y reaccionaste mal. A todos nos ha pasado alguna vez. Pero podemos evitarlo si recordamos que el *feedback* es información valiosa. Y que la otra persona está haciendo un esfuerzo por brindárnosla.

¿La opinión de cualquier persona es valiosa? Claro que no. Hay que considerar muy bien a quién preguntarle. A veces un mecanismo sutil de autosabotaje que tenemos es preguntarle a esas personas que ya sabemos, de antemano, que nos van a herir con sus comentarios o que, indefectiblemente y sin importar lo que les planteemos, harán un análisis negativo. Revisemos a conciencia a quién le pedimos opinión.

¿Cómo hacer para pedir *feedback*? Hay muchas maneras y algunas son más efectivas que otras. Hay una estrategia que hemos aprendido que es muy simple y efectiva. Es una pregunta que puede mejorar la calidad de cualquier relación en tu vida, la calidad de cualquier servicio que estés brindando, la calidad de cualquier clase que enseñes, de cualquier producto que produzcas. La pregunta se divide en dos partes.

La primera parte es así: «En una escala del 1 al 10, ¿cómo evaluarías la calidad de nuestra relación —servicio/producto— durante las últimas dos semanas —o dos meses, años, etcétera—?» Puedes adaptar esta pregunta a diferentes situaciones, por ejemplo: «En una escala de 1 a 10, ¿cómo evaluarías cómo me comporté como amigo en este último tiempo?», «En una escala de 1 a 10, ¿cómo evaluarías la semana de trabajo que tuvimos?» Si la respuesta de la otra persona es «10», la segunda parte de la pregunta sería: «¿Qué haría falta para que siga así?», y si la respuesta es cualquier número menor que 10, la segunda parte de la pregunta es «¿qué haría falta para que fuese un 10?»

Puedes ir haciendo el hábito de terminar cada semana o cada mes formulando estas preguntas a las diferentes personas significativas de tu entorno.

¿Cómo saber cuándo es momento de perseverar en un objetivo y cuándo es momento de detenerse y cambiar de estrategia?

Muchas veces hablamos del tema de la perseverancia. En nuestro libro anterior *Confianza total* le hemos dedicado un espacio especial. Aquí hemos hablado de la regla de las 10.000 horas cuando observamos detenidamente las estrategias de los genios. Y una pregunta que a veces nos hacen es cómo saber en qué situaciones hay que seguir accionando en pos del objetivo y en qué situaciones el *feedback* me está indicando que hay que cambiar de rumbo. La respuesta yace en la delgada línea que separa la perseverancia de la obstinación.

Perseverar es no dejarse vencer por los primeros obstáculos que aparezcan, es seguir en movimiento

aun cuando los resultados tardan en aparecer, es saber que hay objetivos que implican más dedicación que otros, es no darse por vencido antes de tiempo. También es estar atento al entorno, estar conectado con lo que sucede y con uno mismo, haciendo un análisis constante de si vamos por buen camino. Perseverar es estar abierto a recibir el *feedback* que la vida o los demás nos dan.

En cambio, obstinarse es accionar sin detenerse a reflexionar. Es perder el contacto con la realidad, ignorar el *feedback* y terminar en acciones desesperadas. La obstinación muchas veces nos lleva al autoengaño y a hacer acciones que creemos que son cambios de estrategia cuando, en verdad, son modificaciones para que nada cambie. La obstinación puede inducirnos al pensamiento mágico: en algún momento alguien me va a descubrir, la situación de alguna manera va a cambiar, ya vendrá la ayuda... La obstinación a veces se disfraza de perseverancia pero, en nuestro interior, nosotros sabemos cuándo seguimos «buscando el queso donde ya no está». Si no huimos de nosotros mismos, sabremos cuándo es momento de dar un golpe de timón y hacer un verdadero cambio de rumbo.

¿Qué hacer cuando el *feedback* te dice que fracasaste?

Cuando todo te dice que las cosas no han salido como esperabas, hay varias maneras efectivas de responder a esa situación. En primer lugar, es importante reconocer que diste lo mejor de ti, que hiciste lo mejor que pudiste, con el nivel de recursos, experiencia y sabiduría que tenías en ese momento.

Escribe todo lo que hayas aprendido de esa experiencia. En detalle. Escribe sobre todas las lecciones que eso te dio: tus reflexiones al respecto y las opiniones que te dieron otras personas. Canfield recomienda que al final puedes hacer una breve lista llamada «maneras de hacerlo mejor la próxima vez».

Si en el camino te das cuenta de que te has equivocado con alguien, que has herido sus sentimientos o que tus acciones lo perjudicaron, es importante que busques la manera de pedir disculpas y, si fuese apropiado, ofrecer alguna acción reparatoria. ¿Qué es eso? Se trata de decirle al otro simplemente: «Te pido perdón, ¿cómo puedo reparar lo que sin intención dañé?»

Es importante agradecer a todas las personas que te ofrecieron su tiempo y su *feedback*: fueron generosas al dártelo, aun cuando no te gustara escuchar lo que te dijeron. Si alguien fue brusco o tuvo poco tacto al hacerlo, recuerda que tiene más que ver con ellos que contigo.

Algo fundamental es que ahora te tomes un tiempo para revisar éxitos pasados, que te recuerdes a ti mismo que no siempre todo te ha salido mal, que hay cosas en tu vida que han salido muy bien. Por unos días o el tiempo que necesites, rodéate además de personas que te aprecien mucho y que, a través de sus palabras, acciones o gestos, te hagan sentir querido y valorado.

Después de este proceso, estarás listo para volver a enfocarte en tu visión, para retomar tu plan de metas personal y volver a comprometerte con él. Quizá sea éste el mejor momento de definir nuevos objetivos en esa área donde has fracasado y volver a empezar. Recuerda que te equivocarás muchas veces y que el fracaso, en realidad, es no volver a intentarlo. Se trata de volver a empezar de otra manera, con otra estrategia, con nuevos objetivos.

*Nuestras vidas mejoran cuando tomamos riesgos,
el primero y más difícil de todos los riesgos es el
de ser honestos con nosotros mismos.*

WALTER ANDERSON

Paso 5: Celebrar los objetivos alcanzados

Celebrar es una de las necesidades humanas más importantes desde tiempos inmemorables: los pueblos antiguos siempre tuvieron ritos de celebración para honrar los momentos importantes como el inicio y el final de la siembra, o el cambio de las estaciones. ¿Por qué es importante celebrar en la vida moderna? Porque sigue siendo una manera de marcar algo importante: reconocer que hemos alcanzando algunas metas es darnos cuenta de que estamos progresando. Celebrar es hacer un alto en el camino para agradecer, es la mejor manera de permanecer motivados. Celebrar nos enfoca: nos «obliga» a ver lo bueno, a valorarlo. Celebrar nos renueva: nos llena de entusiasmo, porque advertimos el progreso que estamos haciendo. John O'Brien, profesor de Teología de Notre Dame, dice: «El primer ingrediente que creo que es absolutamente necesario para que una persona tenga éxito es el entusiasmo... Ninguna batalla se puede ganar sin entusiasmo».

Celebrar es importante. Sin embargo, muchas veces no sabemos cómo hacerlo. Además solemos tener una visión muy acotada de las celebraciones: las limitamos a festejos de cumpleaños, recibimientos, fiestas de fin de año, el día del amigo y otros similares, ya marcados en el calendario de eventos anuales y... predecibles. No está mal, pero no alcanza para mantener el nivel de alegría que necesitamos para llevar adelante nuestro plan de objetivos inteligentes.

Celebrar inteligentemente

¿Cómo podemos hacer para celebrar inteligentemente? La idea es reconocer los pequeños progresos que vayamos teniendo, *antes* de alcanzar la meta. Cuando estamos rumbo a la meta, vamos a tener momentos de logro: ahí es importante detenernos para celebrar. Es lo que va a mantener saludable nuestro nivel de energía y de autoestima. El doctor David Burns, profesor distinguido de la Facultad de Medicina de la Universidad de Stanford, explica que, para mantener la salud emocional, todos necesitamos reconocer los «pequeños logros» de nuestra vida cotidiana, y que la atención a los pequeños logros es lo que hasta puede ayudar a una persona a salir de una depresión.

Cuando hablamos de celebrar, no nos referimos a hacer una gran fiesta o a gastar mucho dinero. Nos referimos a hacer ese alto en el camino para deleitarnos con lo que está sucediendo. Tal vez sea sólo mantener una conversación con alguien de nuestro entorno para comentar ese hecho; tal vez sea innovar y decidir romper la rutina haciendo algo diferente: un desayuno fuera de casa, escribir una tarjeta de agradecimiento a las personas que colaboraron con nosotros, compartir la noticia con tus amigos en las redes sociales... No hay una fórmula, lo que importa es que tú te enteres de que hay un motivo para celebrar e inventes tu propio ritual de celebración. Lo importante es que dejes de tomar lo bueno por sentado.

Síndrome de «el burro de carga»: cuando lograr objetivos no te hace feliz

Podría decirse que Pablo había perdido su entusiasmo: nos dijo que vivía cansado, casi agotado. Llegó a nuestro curso de *coaching* contándonos que él sabía ponerse objetivos inteligentes, nos mostró su plan de metas bien elaborado y nos contó que ya había logrado casi todo lo que se había propuesto. Sin embargo, no estaba contento. Cuando le preguntamos qué hacía cuando alcanzaba una meta, nos dijo con cara de confundido: «Nada especial. Sigo adelante, en pos del próximo objetivo». Ahí descubrimos la posible raíz de su agotamiento. Pablo era como esos burros de carga que andan y andan, soportando todo o casi todo, sin parar... Los burros de carga no se quejan cuando se les agrega carga, siguen, hasta que un día algo se quiebra en su interior y no pueden andar más. ¿Alguna vez te sentiste así?

Le propusimos a Pablo que empezara una libreta donde iba a anotar sus pequeños logros, todos esos pasos que había dado con éxito antes de alcanzar la meta. Y le pedimos que, cada vez que anotaba uno, pusiera de qué forma lo iba a celebrar. Pablo nos miró atónito: «¿Cada vez que hago algo bueno lo tengo que celebrar? ¡Voy a perder el tiempo haciendo eso!» Le explicamos que, lejos de perder el tiempo, iba a ganarlo. Como era muy disciplinado, siguió la consigna. Unos meses después del curso nos contó: «Al principio me resultó muy incómodo hacer lo que me propusieron, la sensación era de inutilidad total. Pero, a medida que fui descubriendo formas simples de celebrar lo que lograba, algo en mí empezó a cambiar: empecé a sentirme mejor, más agradecido, a estar más creativo, a no ahogarme más en un vaso de agua. ¡Y mi mujer me dijo que había recuperado la sonrisa de la que se había enamorado!»

«¿Qué hiciste diferente?», le preguntamos. «Lo que ustedes me pidieron: como todos los días lograba pequeñas metas, me detenía para pensar cómo festejarlo. A veces sólo era levantar los brazos, como hacen los futbolistas cuando meten un gol; otras veces anotaba en mi libreta los detalles de mi logro; otras escribía esas tarjetas de agradecimiento que tanto sorprenden a las personas cuando se las doy; a veces simplemente tomaba un café con mi mujer o con mi equipo para hablar de lo bueno que estamos haciendo... Nunca pensé que cosas tan sencillas pudieran darme gratificaciones tan enormes. Ah, y algo más: empecé a ver que, en lugar de tener menos tiempo, cada vez tengo más logros y que, sobre todo, ¡ahora me causan felicidad!»

Si estás pensando en celebrar tus pequeños y grandes logros, aquí te damos algunas ideas. Son algunas de las acepciones que tiene la palabra celebrar en el diccionario: comida, evento, festejo, ornamento. Y también alegrarse, agradecer, alabar, elogiar, aplaudir, cantar, conmemorar, reconocer. ¿Qué más te gustaría agregar a esta lista? La estrategia de la celebración inteligente puede darte resultados asombrosos. Sólo necesitas practicarla todos los días, durante un mes, para que se convierta en un hábito. Puedes empezar cada mañana preguntándote qué puedes celebrar o festejar hoy.

*Cuanto más festejas y celebras tu vida encontrarás
más vida para celebrar.*
OPRAH WINFREY

Los cinco pasos para alcanzar objetivos (síntesis)		
Paso 1 Clarificar tu propósito o misión	Es la definición de la razón de tu vida. La misión es única y tiene que resonar contigo. Es el porqué y el para qué de la existencia y le da sentido a los objetivos. Se expresa en una oración: puede tener un matiz espiritual, humanitario o muy práctico.	¿Para qué o por qué quiero dedicar mi vida a esto?

Paso 2 Definir y visualizar tus objetivos	Para precisarlos, contestar tres preguntas acerca de lo que quieres lograr: ¿qué?, ¿cuánto?, ¿cuándo? Los objetivos inteligentes son específicos, medibles, alcanzables, responsables y con tiempo límite. Es importante escribirlos para las siete áreas de la vida: tiempo libre, finanzas-dinero, relaciones-familia, salud-actividad física, comunidad-legado, trabajo-carrera, personal-nuevos aprendizajes. ¡Y es fundamental visualizarlos!	¿Qué quiero lograr, cuánto y cuándo?
Paso 3 Ponerse en acción	Es bueno mirar los errores como tropiezos hacia delante, centrarse en los beneficios de las acciones, evitar la planificación excesiva, realizar las cinco acciones diarias, estar dispuestos a pagar el precio e imaginar lo bien que nos sentiremos al alcanzarlos.	¿Qué acciones puedo realizar hoy?
Paso 4 Identificar lo que no funciona	Estar conectados con la realidad, prestar atención a los resultados es desapegarnos del proyecto, para tener un punto de observación más objetivo. Preguntarnos qué funciona y qué no funciona y pedir <i>feedback</i> dispuestos a recibirlo: tomar lo que sirva y descartar lo que no sirva.	¿Cómo lo mejoro?
Paso 5 Celebrar los objetivos alcanzados	Es muy motivador celebrar los momentos importantes, así como también los pequeños logros. Hacer un alto en el camino para ver lo bueno. Ideas para celebrar: comida, evento, festejo, ornamento, y también alegrarse, agradecer, alabar, elogiar, aplaudir, cantar, conmemorar, reconocer.	¿Qué puedo celebrar hoy?

LAS 25 IDEAS PARA RECORDAR DE ESTE CAPÍTULO

1. Fijarse metas es lo opuesto a vivir a la deriva. Los objetivos le dan dirección concreta a nuestra vida. Sin embargo, no suelen enseñarnos a ponernos metas.
2. Proponerte objetivos puede hacer que descubras nuevos talentos, ya que la búsqueda de una meta puede hacer surgir fuentes de creatividad que antes estaban dormidas.
3. Hay una parte de nuestro cerebro a la que no le gusta comprometerse con objetivos nuevos. Al «cerebro reptil» le gustan las conductas repetitivas, las rutinas y que las cosas se den siempre igual. Pero hay otra parte del cerebro a la que le encantan los nuevos desafíos: el neocortex. El hemisferio izquierdo del cerebro se ilumina ante el mero pensamiento de alcanzar un objetivo valioso.
4. Hay tres grandes motivadores de la conducta humana: la necesidad de «poder» —ejercer influencia sobre los demás—, la necesidad de «pertenencia» —hacer cosas con otros— y la necesidad de «logro» —sentir que se está progresando y alcanzando nuevas metas siempre—.
5. El *coaching* está muy relacionado con los objetivos. La disciplina del *coaching* puede resumirse en dos preguntas: la primera es «¿dónde estás hoy?» y la segunda es «¿dónde quieres estar?»
6. Los cinco pasos para alcanzar los objetivos son: clarificar tu misión o propósito, definir y visualizar

- tus objetivos, ponerse en acción, identificar lo que no funciona y celebrar los objetivos alcanzados.
7. Antes de tener un objetivo, debemos contar con algo más grande: un propósito o misión de vida. Es nuestra definición de para qué estamos «aquí». El propósito de vida le da dirección a nuestros objetivos y sentido a los esfuerzos.
 8. ¿Cómo encontrar mi propósito o misión de vida? Para algunos es una línea recta y para otros es un camino que se va haciendo al andar. La definición de nuestra misión es algo que nos tiene que dar alegría cuando la decimos, tiene que resonar con nosotros.
 9. Solemos pensar que los objetivos sólo están relacionados con nuestro trabajo o nuestros estudios. La vida tiene muchas áreas importantes: trabajo/carrera, dinero/finanzas, espiritualidad/servicio, salud/deporte, tiempo libre y recreación, relaciones (familia/pareja/amigos) y nuevos aprendizajes/crecimiento personal.
 10. Un plan de metas inteligentes es uno que comprenda todas las áreas de la vida. Aprender a ponernos objetivos con la misma seriedad en el trabajo que en el tiempo libre hará que tengamos más equilibrio en nuestra vida y seamos más efectivos.
 11. Si al revisar tus propios objetivos te das cuenta de que tienes muchas «buenas ideas», una técnica simple que puede ayudarte a transformarlos en objetivos es hacerte tres preguntas: ¿qué?, ¿cuánto? y ¿para qué fecha?
 12. El 4% de las personas que no escriben sus objetivos los alcanzan y el 44% de las personas que sí escriben sus objetivos los alcanzan. Quienes los ponen por escrito y los revisan una vez por semana aumentan sus resultados en un 200% más que quienes sólo los escriben, los ponen en un cajón y no vuelven a releerlos.
 13. ¿Cómo hacer para que los objetivos sean inteligentes? Tienen que ser específicos, medibles, alcanzables, responsables y tener una fecha límite.
 14. Fraccionar una gran meta en pequeños objetivos nos saca de la inacción, del espacio de lo imposible; nos mueve de la postura de la víctima y acalla nuestro crítico interior.
 15. ¿Por qué es tan poderoso visualizar los objetivos todos los días? Porque nuestro cerebro no percibe diferencias reales entre algo que estamos visualizando y algo que estamos haciendo. La Universidad de Harvard descubrió que los alumnos que visualizaban antes de llevar adelante exámenes lograban casi un 100% de éxito, mientras que quienes no visualizaban sólo lograban un 55%.
 16. ¿Cuál es el principal obstáculo para ponernos en acción? Muchas veces es el miedo al fracaso. Pero todas las personas que han tenido éxito consideran el fracaso como parte del éxito. Eso se llama mirar el error con la actitud de «tropezar hacia adelante».
 17. Permanecer en acción requiere esfuerzo y motivación. Una de las mejores estrategias de motivación es descubrir y tener bien presente «los beneficios que obtendré», entender qué ganaré al llevar adelante estas acciones.
 18. La estrategia de «la regla de las cinco acciones diarias» implica que cada día nos propongamos realizar cinco acciones en pos del objetivo. ¿Cuáles serían las cinco llamadas o acciones que podrías hacer hoy para alcanzarlos?
 19. Desde un punto de vista neurológico, lo que nos hace persistir en el logro de nuestros objetivos vitales depende de la capacidad de la mente para recordarnos lo bien que nos sentiremos cuando los alcancemos.
 20. Identificar qué es lo que no está funcionando es clave para poder salir del estancamiento. A nadie le gusta que la vida le dé un *feedback* negativo, pero éste suele contener información valiosa.
 21. Una estrategia para evitar caer en mecanismos de negación de la realidad es reemplazar la

pregunta «¿qué hice bien y qué hice mal?» por la pregunta «¿qué funcionó y qué no funcionó?»

22. ¿Cómo saber cuándo es momento de perseverar en un objetivo y cuándo es momento de detenerse y cambiar de estrategia? Conociendo la diferencia entre perseverancia —seguir en movimiento, aun cuando los resultados tarden en aparecer, siempre estando conectado con la realidad— y obstinación —accionar sin detenerse a reflexionar—.
23. ¿Qué hacer cuando fracasaste en tu objetivo? Reconocer que diste lo mejor de ti, escribir todo lo que hayas aprendido de la experiencia, pedir disculpas si heriste a alguien, agradecer a todos los que te ayudaron, revisar tus éxitos pasados, rodearte de personas que te valoren y retomar tu plan de metas con nuevos objetivos.
24. ¿Por qué es importante celebrar las metas alcanzadas? Es una manera de darnos cuenta de que estamos progresando, es la mejor manera de permanecer motivados, es una renovación de nuestro entusiasmo y es hacer que los logros nos causen felicidad.
25. ¿Cómo podemos hacer para celebrar inteligentemente? Reconocer los pequeños progresos que vayamos teniendo, antes de alcanzar la meta. No implica hacer una gran fiesta o a gastar mucho dinero, nos referimos a hacer ese alto en el camino para deleitarnos con lo bueno que ocurrió.

PASO 7

DESCUBRIR LA FELICIDAD

Mi percepción a medida que envejezco es que no hay años malos. Hay años de fuertes aprendizajes y otros que son como un recreo, pero malos no son... Por eso, no deberíamos tenerle miedo al sufrimiento ni al tan temido fracaso, porque ambos son sólo instancias de aprendizaje. Nos cuesta mucho entender que la vida y el cómo vivirla depende de nosotros. Si no me gusta la vida que tengo, deberé desarrollar las estrategias para cambiarla, pero está en mi voluntad el poder hacerlo. Ser feliz es una decisión, no nos olvidemos de eso. Todos estamos en el camino de aprender todos los días a ser mejores y de entender que a esta vida vinimos a tres cosas: a aprender a amar, a dejar huella y a ser felices.

MAMERTO MENAPACE

¿Qué nos hace felices? ¿De qué depende la felicidad? ¿Hay maneras de ser más feliz? No conocemos a una sola persona sana que frente a la pregunta «¿quieres ser feliz?» responda que no. La búsqueda de la felicidad: un tema que ha interesado al hombre desde el inicio de los tiempos y que hoy nos sigue despertando curiosidad.

Antes la felicidad era un tema casi exclusivo de los textos religiosos y filosóficos. Hoy es protagonista en las revistas científicas más prestigiosas del mundo. Antes parecía ser algo solamente de índole personal, hoy es tema de interés y aplicación en las grandes empresas multinacionales. Antes se creía que la felicidad era un tema subjetivo e imposible de cuantificar, hoy hay universidades de todas partes del mundo arrojando resultados de investigaciones irrefutables. Algunas de ellas han descubierto cosas que, por lo menos, sorprenden: que es más feliz el que gasta más dinero en otros que en sí mismo, que produce más felicidad dormir más horas por día que comprarse un coche nuevo y que cada uno de nosotros tiene un nivel de felicidad que depende de los genes, pero no está marcado a fuego. La ciencia afirma que podemos modificar nuestro nivel de felicidad, y sin necesariamente bajar de peso, duplicar nuestros ingresos ni encontrar la pareja perfecta. Hoy se sabe que las personas más felices viven más años, son más sanas, se relacionan mejor con otros, son más productivas en sus trabajos y resultan más atractivas. ¿Qué tal si exploramos juntos de qué depende la felicidad para poder aumentar nuestro propio nivel de satisfacción?

No somos las primeras en decir que es momento de estudiar el tema en serio. Uno de los que sacudió al mundo cuando lo planteó fue el doctor Martin Seligman. Era quizás el día más importante de su carrera profesional: lo nombraban presidente de la American Psychological Association (APA) y tenía que dar su discurso inaugural. Sus palabras dejaron a mitad de la sala boquiabierta. Algunos con asombro y otros con cierta indignación, escucharon lo que marcaría el inicio de la corriente más moderna de la psicología actual: la psicología positiva. Dotado de una confianza total en su visión, el doctor miró a los cientos de colegas que estaban en la sala y les dijo: «Señores, hace demasiado tiempo que estamos estudiando la enfermedad, la neurosis... ¿Cuándo nos vamos a dedicar a estudiar a las personas felices? Nuestra tarea no consiste sólo en arreglar lo que está roto, también consiste en alimentar lo mejor de nosotros». En esa oportunidad, dio datos que hablaban por sí solos: entre 1980 y 1985 la literatura científica incluía apenas unos dos mil estudios sobre la felicidad, comparado con los más de diez mil sobre la depresión. Una revisión de artículos escritos desde 1967 muestra que existían 5.548 artículos que hablaban sobre el enojo, 41.416 sobre la ansiedad, 54.040 sobre la depresión... y sólo 415 sobre la alegría y 1.710 sobre la felicidad. En total, había veintiún artículos sobre emociones negativas por cada artículo sobre emociones positivas.

Seligman reivindicó la importancia de estudiar no sólo lo que entristece a la gente, sino lo que la hace feliz. Estudiar a las personas felices para aprender de ellas. Ahí está el secreto. ¿Secreto? En realidad, es cada vez menos misterioso el tema, pues hoy la felicidad es eje de investigaciones de médicos, educadores, economistas, psicólogos, empresarios, sociólogos, escuelas de negocios y *coaching*. Desde 2006 a la actualidad, la felicidad es protagonista de casi treinta mil artículos científicos, hay una World Database of Happiness (base de datos mundial sobre la felicidad) en la Universidad Erasmo de Rotterdam, y la Unión Europea lanzó hace poco tiempo el proyecto Happiness, una investigación para analizar cómo influyen las condiciones ambientales —desde el clima y el nivel de polución hasta la calidad de los servicios médicos y educativos— en el nivel de felicidad. En Harvard se dicta un curso que es considerado el más popular y con mayor éxito, por sobre las clases de economía. Es sobre la felicidad. Siendo un curso optativo, atrae a mil cuatrocientos alumnos cada semestre y se llama simplemente «Mayor felicidad». Desde todos los ángulos posibles, hoy los seres humanos estamos volviendo a hacernos las preguntas esenciales: ¿qué es la felicidad? Y ¿cómo puedo

lograrla?

Por lo general, cuando pensamos en la felicidad lo asociamos con algo externo, algo que está fuera de nosotros y que podremos alcanzar algún día: cuando me reciba, cuando me compre el coche, cuando me case, cuando tenga un hijo, cuando publiquen mi libro... ¿Acaso no es así? Claro, cuando logramos estas cosas es altamente probable que nos sintamos felices. Pero ¿es eso la felicidad? También sabemos que, por bueno que sea lo que logremos o lo que nos suceda, ese estado de alegría es transitorio. ¿Por qué esa felicidad nos dura menos de lo que esperábamos?

En este capítulo nos proponemos revelar algunas de las estrategias más poderosas para aumentar la felicidad verdadera, a la que definimos como un estado interior de bienestar, alegría y satisfacción que puede perdurar más allá de lo que nos suceda.

¿QUÉ NOS HACE FELICES?

«Salud, dinero y amor», dice un viejo refrán. ¿Cuánto hay de cierto en esta afirmación tan popular? Durante mucho tiempo se creyó que la felicidad dependía de estas tres variables. El amor podría ser la base de la felicidad; sin embargo, muchos estudios demuestran que no son más felices las personas que tienen pareja, sino las que puedan establecer buenas relaciones con otras personas. ¿Y la salud y el dinero? ¿No son acaso la esencia de la felicidad? En la década del 70 un grupo de investigadores estadounidenses decidieron averiguarlo, y estudiaron a veintidós personas que habían ganado premios millonarios en la lotería, y otro grupo de número similar que habían sufrido accidentes que los habían dejado postrados en silla de ruedas. Al comparar los niveles de felicidad de los dos grupos con un grupo de control al que no le había sucedido nada extraordinario, comprobaron que los ganadores de la lotería no eran más felices que los del grupo de control, y más aún, que disfrutaban menos de los placeres cotidianos. Y el nivel de felicidad de las personas que habían quedado en silla de ruedas era apenas un poco menor que los del grupo de control. Si dos situaciones tan opuestas como convertirse en millonario y estar destinado de por vida a una silla de ruedas no parecen influir tanto en la felicidad, entonces ¿dependerá acaso la felicidad de la etapa de la vida en la que estemos?

¿Hay períodos, edades, en los que seamos más propensos a la felicidad o infelicidad? Muchas personas creen que hay etapas de la vida en que es más difícil ser feliz: especialmente después de los cincuenta, y en los años de la vejez. Sin embargo, un estudio importante destacado por David Myers, realizado en dieciséis países sobre una población de 170.000 personas reveló que no hay una etapa de la vida que pueda ser considerada más feliz o satisfactoria que otra. El grupo estudiado comprendía desde adolescentes de quince años a personas de más de sesenta y cinco. En todas las edades encontraron un número similar de personas felices e infelices. Entonces, si no depende de la salud física, ni del dinero, ni de la etapa de la vida que estemos transitando, ¿de qué depende la felicidad?

Según la psicología moderna, hay dos vertientes: una es el placer, y la otra es el compromiso y el sentido que le damos a lo que hacemos. En su investigación, Seligman identificó tres niveles de la felicidad. El primero, al que llamó «la vida agradable», es el placer que obtenemos a través de los sentidos. Éste se relaciona con las gratificaciones pasajeras, algo así como pequeños o grandes lujos: comprarnos algo nuevo, disfrutar de una rica comida, ir al cine; es decir, hacer aquellas cosas que nos den placer. Pero es una felicidad pasajera. ¿Esto quiere decir que lo que nos da placer está mal?

«Pasar una tarde charlando con un amigo, ir al teatro con mi novia, comprarme una bicicleta o un coche nuevo... ¡son cosas que a mí sí me hacen feliz! ¿Está mal?», nos dijo una vez un joven que vino a nuestros cursos. ¡No! ¡Claro que no está mal! La vida necesita también de esos placeres y de

aprender a disfrutarlos, sobre todo si hemos crecido en una familia o cultura donde lo placentero estaba mal visto, y donde sólo importaba el trabajo y el deber. Pero el peligro es creer que la fuente de la felicidad está solamente en obtener esos placeres. O acaso... ¿quién no ha experimentado la frustrante sensación de comprarse algo que requirió esfuerzo —como puede ser un coche— y, al poco tiempo, la alegría inicial de tenerlo se va desvaneciendo para dar lugar sólo al peso de tener que pagar las cuotas? El primer nivel de la felicidad es importante, y una forma de aumentarlo es aprender a disfrutar de esos placeres compartiéndolos con los demás, aprender a describirlos y a recordarlos, a no darlos por sentado, pero teniendo en cuenta que sólo es el primer nivel de la felicidad.

El segundo nivel proviene de vivir una vida con compromiso. Alcanzamos este grado de felicidad llamado «la buena vida» cuando nos comprometemos con actividades que nos hacen usar o desarrollar nuestras habilidades: embarcarse en un estudio o en la lectura de un buen libro que requiera nuestra concentración, en tocar un instrumento musical que nos atrape, en planificar un proyecto que nos desafíe. En este segundo nivel de la felicidad, la gratificación es mucho más duradera. En línea con este concepto, el científico Mihaly Csikszentmihalyi, profesor de la Universidad de Chicago, postuló la idea de que la gente es más feliz cuando está en un estado de «fluir» —ese estado de concentración y atención completa en la actividad que se está realizando—. Es un estado óptimo de «motivación intrínseca», donde la alegría que se produce al realizar la tarea es independiente de toda recompensa externa. Csikszentmihalyi describe el flujo como «el hecho de sentirse completamente comprometido con la actividad por sí misma. El ego desaparece. El tiempo vuela. Toda acción, movimiento o pensamiento surgen inevitablemente de la acción, del movimiento y del pensamiento previos, es como si estuviéramos tocando jazz. Todo tu ser está allí, y estás aplicando tus facultades al máximo».

¿Hay alguna actividad que te genere ese nivel de compromiso? ¿Cuánto tiempo le dedicas? ¿Qué otras podrías desarrollar? Si todavía no has encontrado algo que te apasione hacer, el primer paso es ponerte en contacto con tus habilidades. ¿Cuáles son las cosas que naturalmente te salen bien? ¿Qué fortalezas ven en ti quienes te conocen? ¿Cuáles son las cosas que te interesaría aprender? Responder estas preguntas puede ser el inicio para desarrollar este segundo nivel de la felicidad.

Y luego hay un tercer nivel de la felicidad, el más profundo, que requiere un grado de mayor madurez. Se llama «la vida con sentido», y lo obtenemos cuando nos ponemos al servicio de algo más grande que nosotros mismos, que finalmente le da sentido a nuestra existencia. ¿Qué crees que es lo que mueve a tantas personas a iniciar fundaciones o a sumarse a ONG con visión de desarrollo social? Ciertamente es que muchas veces somos solidarios «para quedar bien» con los demás. No es nada nuevo, está registrado en la historia desde el tiempo de los fariseos. Hacemos el bien... ¡para que nos vean bien! Pero no se trata de eso.

¿Sabías que la ciencia recientemente descubrió que los seres humanos nacemos con un gen vinculado al altruismo; es decir, a la atención desinteresada hacia otras personas? Un estudio del antropólogo alemán Félix Warneken demostró que los bebés pueden comportarse de manera altruista a partir de los dieciocho meses y ayudar por iniciativa propia a otras personas a colocar objetos. Y en la Universidad de Duke, en un experimento con resonancias magnéticas, se comprobó una gran actividad en un área cerebral —el surco temporal superior posterior— cuando los voluntarios se comportaban con generosidad.

¿Será por eso que personalidades como Bono, el cantante de U2, ha donado más de cincuenta millones de dólares para campañas contra el hambre y la lucha contra el cambio climático o que Angelina Jolie ha adoptado varios niños y ha donado muchos millones para proyectos humanitarios en África? ¿O que Oprah Winfrey ha creado una escuela de liderazgo para educar a miles de niñas en la zona más pobre de Sudáfrica?

Quizás al leer esto pienses: «Yo no soy millonario, ni tengo los recursos ni el tiempo que tienen estas celebridades». Tal vez es el momento de pensar que no importa tanto cuánto demos, sino con cuánto amor lo hagamos, como decía la Madre Teresa. Y te dejamos una pregunta para seguir pensando: si hoy tuvieras la oportunidad de dejar tu huella en el mundo, ¿cuál te gustaría que fuera?

¿QUÉ ACTIVA LA FELICIDAD?

En nuestro interior tenemos todas las posibilidades para la dicha y también para la desdicha. El escritor y antropólogo Carlos Castaneda dijo: «La clave está en lo que enfatizamos: nos hacemos infelices o nos hacemos felices... La cantidad de trabajo es la misma». ¿Cómo es esto de hacernos felices o infelices? Thich Nhat Hanh, candidato al premio Nobel de la Paz, describe nuestro interior como la tierra, la base que contiene muchas semillas dormidas. Hay semillas de alegría, de perdón, de amor, de paz. También hay de las otras: semillas de violencia, de rencor, de envidia, de odio. Si algo nos enoja, se activa la semilla del enojo y podemos sentir cómo surge esa energía que hace que todo resulte desagradable. Por el contrario, si sucede algo que deseábamos o esperábamos, seguramente se activará la semilla de la alegría, y vamos a sentir nacer esa emoción que hace que todo parezca más bello.

Saber que dentro de nosotros tenemos las semillas de la felicidad y la infelicidad nos sirve para darnos cuenta de que podemos influir sobre nuestros estados de ánimo, más allá de las circunstancias. No se trata de negar las emociones: si hay un hecho puntual que haya despertado mi enojo, tal vez sea tiempo de poner límites. Las emociones —positivas y negativas— nos indican acciones concretas a realizar. No le podemos ordenar a nuestras emociones que aparezcan o desaparezcan, pero recordemos que tenemos dentro de nosotros ese mecanismo ancestral de supervivencia que hace que lo potencialmente malo o peligroso sea lo que más llame nuestra atención, y que lo bueno pase casi inadvertido. Podemos hacer algo consciente para reducir esta tendencia. Por ejemplo, si estamos rodeados de gente a la que le gusta el chismorreó, si elegimos frecuentar un grupo de amigos que se la pasa hablando de «lo mal que está todo», si nos enganchamos en conversaciones con familiares a los que los entretiene hablar de la vida de los demás negativamente, ¿qué clase de semillas crees que se despertarán en tu vida? Seguramente las de la envidia, la violencia y el enojo serán fácilmente activadas. Tal vez no podemos evitar que ciertas situaciones o personas activen esas semillas, pero sí podemos negarnos a regarlas constantemente. Hay un proverbio que dice: «No podremos evitar que los pájaros negros sobrevuelen nuestra cabeza, pero podemos decidir que no hagan un nido en ella».

En síntesis, para activar las buenas semillas, las que traen la felicidad, es importante rodearnos de la mejor compañía posible, comprometernos con actividades que nos hagan usar nuestras habilidades y encontrarle un significado a lo que hacemos, sin dejar de lado algunos placeres, con la conciencia de que solos no son suficientes.

CINCO CAMINOS QUE LLEVAN A LA INFELICIDAD

Si no somos capaces de hacer un balance de lo que nos hace infelices, los problemas permanecerán.

LUIS MARCOS ROJAS

Una de las maneras más efectivas para permitir que florezcan las buenas semillas es despojando el

terreno de todo aquello que le genera polución, le ocupa espacio y le hace daño.

En este segmento exploraremos cinco caminos que llevan a la infelicidad. Son caminos que recorreremos con frecuencia, casi sin darnos cuenta del destino al que nos conducen. Por eso, el primer paso para sentir más felicidad es conocer cuáles son y cómo evitarlos.

1. Minimizar los eventos positivos y magnificar los negativos

Tenemos la tendencia a poner mucho acento en cosas que no han salido como esperábamos, y a dar por sentado o pasar por alto todo lo que ha salido bien. Como dijimos en el tercer capítulo, nuestro cerebro es como el velcro para lo negativo —se adhiere con fuerza a eso— y al teflón para las cosas positivas —parece patinar y pasar de largo—. Es también lo que en nuestro libro *Confianza total* abordamos dentro del tema de «distorsiones cognitivas o trampas del pensamiento»: una de las trampas que nos tiende la mente es convencernos de que los eventos negativos son verdaderamente tremendos, y los positivos no son tan importantes. Esta trampa es una de las claves de la infelicidad cotidiana. Abandonar este camino implica dar importancia a los eventos positivos, mucha más importancia de la que naturalmente nuestro cerebro quiere darle, y aprender a bajar la intensidad emocional que suele surgir en torno a eventos negativos. ¿Una manera simple de lograrlo? Hablar sobre las cosas buenas que nos suceden, comentarlas con nuestra pareja, amigos. Este simple hábito de poner en palabras los eventos positivos ayuda a revertir en parte el «efecto teflón».

2. Querer agradar a todo el mundo

Intentar que todo el mundo nos apruebe nos hace infelices. ¿Por qué? Porque es un camino que conduce a un lugar que no existe: es imposible lograr agradar a todo el mundo. Y si lo lográramos, sería a costa de un precio altísimo: dejar de ser nosotros mismos, abandonar nuestra espontaneidad, descartar parte de nuestros sueños y anhelos para vivir pendiente de la aprobación ajena. La vida se vuelve rígida, tensa y con muy pocos momentos de satisfacción genuina.

Y si es algo que nos produce infelicidad, ¿por qué lo hacemos? La actitud de querer agradar a todo el mundo tiene la siguiente lógica: si yo logro hacer que los demás me aprueben, van a verme como alguien agradable. Si me consideran agradable, significa que soy una persona valiosa. Si soy alguien valioso, van a querer estar conmigo, voy a sentirme seguro y voy a ser feliz. En síntesis: si logro agradar a otros, seré feliz. Pero, como decíamos antes, es una lógica ilógica, pues el fin que persigue es irrealizable.

¿Cómo hacer para dejar de lado esta actitud? En primer lugar, aprendiendo a pronunciar una de las palabras más breves, contundentes y simples de todo el vocabulario: «no». Saber decir que no puede cambiar radicalmente la manera en que nos relacionamos con el mundo. ¿Alguna vez observaste a un niño cuando recién está aprendiendo a hablar? Descubre la palabra «no» y le genera fascinación: la repite con énfasis, con decisión, con la satisfacción de quien acaba de descubrir cómo poner un límite. «Aprender a decir que no a otros te da la oportunidad de aprender a decirte que sí a ti mismo», asegura el doctor Baker. Una manera simple de empezar a decir que no es que, cada vez que alguien te pida o proponga algo, antes de contestar, hagas una pausa y digas: «Te respondo luego», «Déjame pensar si puedo» o algo similar. Evita responder automáticamente que sí por miedo a defraudar al otro y date tiempo para pensar si realmente quieres decir que sí. Las personas que generan confianza en los demás son las que cumplen con su palabra, y muchas veces no cumplimos pues decimos que «sí» cuando en realidad queríamos decir que «no».

3. El aislamiento y la inactividad

Hace un tiempo vino a vernos un hombre preocupado por el estado en el que veía a su padre. «Tiene más de ochenta años, pero realmente parece alguien mucho mayor, y no es tanto su salud lo que me preocupa sino su estado de ánimo. Está todo el tiempo irritado, con ganas de pelear por cualquier tema, más quejoso que nunca... Se me está haciendo tan difícil compartir tiempo con él», nos dijo. Le pedimos que nos contara un poco más acerca de su padre. «Antes era una persona muy inteligente, sumamente trabajador y con muchos amigos. Pero desde que se jubiló y enviudó, su vida dio un vuelco rotundo: hace años que casi no sale de su casa, no tiene más amistades, ni intereses. Sólo me tiene a mí y por eso quiero saber cómo ayudarlo, aunque estoy llegado al punto de no aguantarlo.»

Le explicamos entonces que dos de los caminos que más rápido conducen a una persona a un estado de infelicidad son la soledad y la inacción. ¿Por qué? Porque estar aislado de los demás y sin una actividad hace que la mente caiga en su patrón casi automático de generar pensamientos negativos. En el caso anterior, nuestra sugerencia fue que ayudase al padre a unirse a grupos de personas con las que pudiera compartir, aunque sea, un rato a la semana. Y también que lo animase a buscar alguna actividad: la lectura, la pintura, caminatas diarias... Cualquier camino que lo alejase del aislamiento y la inacción.

A simple vista uno podría pensar que esto es algo que le ocurre principalmente a las personas muy mayores, pero en realidad no lo es tanto. Hoy en día son cada vez más las personas que se alejan de los demás y que caen en patrones de inactividad. Fue el caso de una joven que nos dijo que, cada vez que llegaban los fines de semana o las vacaciones, no sabía por qué se entristecía y su energía bajaba notablemente. Cuando le preguntamos a quién frecuentaba y qué tipo de actividades realizaba en su tiempo libre, su respuesta fue: «Suelo quedarme en mi casa viendo películas y descansando, pues termino muy cansada mi semana laboral». La paradoja era que ese «descanso» no la ayudaba a reponer energías, sino más bien lo contrario. Le sugerimos que venciera la inercia y empezara a planificar su tiempo libre para incluir momentos de interacción social y de actividad. A los pocos meses nos dijo que, contrariamente a lo que pensaba, su nivel de energía había aumentado notablemente al dedicar su tiempo libre a algo más que a «descansar».

4. Creer que «sin él o sin ella yo no soy nada»

En el capítulo cuarto hemos explorado algunas de las pérdidas más dolorosas que puede experimentar un ser humano. Una de ellas es la ruptura de una pareja. Tanto hombres como mujeres sufren cuando una relación amorosa llega a su fin. Esto es natural y sano. De hecho, si alguien dice que no experimenta ningún tipo de dolor frente a la ruptura de una relación significativa en su vida, algo no está bien.

El camino hacia la infelicidad no es ése, sino el que tiene escrito la frase «Yo sin él o sin ella, no soy nada». Cuando nos identificamos tan profundamente con una relación que llegamos a creer que nuestra propia identidad ha quedado disminuida a la nada misma al terminar esa pareja, estamos caminando a paso firme hacia la infelicidad garantizada. Es más, ese pensamiento puede ser incluso la razón por la cual una pareja se termine: cuando nos enamoramos de alguien y construimos una relación sólida, uno de los factores que hacen que esa relación perdure es la admiración por aquellas cosas que hacen a nuestra pareja única. Si con el correr del tiempo empezamos a percibir que eso que al principio nos gustó tanto del otro ha ido desapareciendo, y que él o ella han empezado a vivir a través nuestro, que ha dejado de lado sus sueños y que en el fondo siente que no vale por sí mismo, nos sentiremos cada vez menos atraídos.

Que una relación se termine genera miedo, porque el futuro inmediato traerá dolor e incertidumbre. Una de las maneras de empezar a recuperar la felicidad es poder sentir que uno es alguien valioso más allá de la persona que tenga al lado. Si estás pasando por un momento así, sugerimos que trabajes con las estrategias del tercer capítulo, destinadas a fortalecer la autoestima.

5. Creer que la felicidad depende del éxito material

A la mayoría de las personas a las que se les pregunta si creen que serían más felices ganando más dinero responden que sí. Sin embargo, investigaciones y encuestas prestigiosas llevadas adelante por la European Social Survey (ESS) —destacada con el premio Descartes por su rigor científico— demuestran que no es así. Si bien es cierto que hay un cierto nivel de dinero que hace un aporte a la felicidad, es mucho menos de lo que imaginamos.

La paradoja que señaló Richard Easterlin en los años setenta, resumida en «el dinero no puede comprarte la felicidad», hoy tiene cada vez más comprobación científica. Daniel Kahneman, Premio Nobel de Economía, descubrió que el dinero sólo genera un aumento significativo de la felicidad cuando una persona pasa de no tener lo suficiente para subsistir a tenerlo. A partir de ese nivel en adelante, los aumentos de dinero no generan aumentos importantes en la felicidad. El mismo análisis aplica para los países. Si bien encuestas como el Eurobarómetro y el World Values Survey (WVS) —que recopila datos de más de cincuenta países desde hace más de cuarenta años— revelan que los países ricos suelen mostrar índices de felicidad mayores que los países muy pobres, también muestran que, una vez superado el nivel mínimo de pobreza, el incremento de la felicidad apenas aumenta con el incremento del dinero. Fernández Abascal, catedrático de la psicología de la emoción y la motivación, lleva estas afirmaciones al plano de lo cotidiano: «Mis hijos tienen todas las videoconsolas y no son más felices que lo que era mi padre, que jugaba con una cuerda y una caja de cartón en la calle: tenían menos medios, pero los niveles de felicidad eran parecidos».

Hay más investigaciones con resultados que sorprenden. Si tener más dinero no nos produce más felicidad —una vez cruzada la frontera de no tener lo suficiente para subsistir—, ¿acaso gastar dinero no produce felicidad? La Universidad de Harvard partió de la pregunta «¿el dinero puede comprarte felicidad?» y la respuesta fue afirmativa, mientras uno lo gaste en otra persona. Gastar cifras pequeñas —tan pequeñas como cinco dólares— en alguien ya genera un aumento de la felicidad en la persona que lo da. ¿Será por eso que, aun cuando hemos perdido muchas tradiciones, todavía conservamos la de hacernos regalos para los cumpleaños y las navidades?

Otros estudios de la Universidad de Harvard descubrieron que el 75% de las personas se sienten más felices cuando invierten su dinero en viajes, cursos y clases; mientras que sólo el 34% dijo sentirse más feliz cuando compraba cosas. Las conclusiones son que, si quieres ser más feliz, es mejor invertir más dinero en experiencias que en cosas.

Según el profesor de la escuela de negocios Michael Norton y sus colegas de la Universidad de British Columbia Dunn y Aknin, las actividades en las que las personas intencionalmente eligen dar dinero a otros son un camino a la felicidad. Según sus estudios, para evaluar cuán feliz es una persona de acuerdo con su relación con el dinero, no sólo importa *cuánto* dinero gana una persona sino, esencialmente, *cómo* lo gasta: cuanto más invierta en hacer felices a otros, más felicidad genuina y duradera sentirá.

*El hombre feliz no es el hombre que ríe sino aquel
cuya alma, llena de alegría y confianza, se*

CÓMO APROVECHAR NUESTRAS DIFERENCIAS CON LOS DEMÁS

«¿Sabes cuál ha sido una de mis noches más felices? La que pasé hace unos días, conversando durante muchas horas con un árabe», contaba un hombre judío ortodoxo. «¿Y sabes qué fue lo que me hizo tan feliz? Que con el correr de las horas, cada vez estábamos más en desacuerdo en nuestros puntos de vista, cada vez nos alejábamos más el uno del otro en nuestras opiniones. Al final de la noche, estábamos en los extremos opuestos en nuestra visión del mundo y de la vida... ¿Y sabes por qué me sentí tan feliz? Porque me sentí lejos de él desde mi cabeza, pero muy cerca desde el corazón.» Un palestino y un israelí compartiendo una conversación que se extendió durante toda la noche. Después de intercambiar puntos de vista durante horas, no sólo no se pusieron de acuerdo, sino que aumentaron sus diferencias de opinión. Sin embargo, se acercaron desde el corazón... Y uno de ellos lo declaró como uno de sus momentos de mayor felicidad. A pesar de nuestras diferencias, ¿cuál es la clave para ser feliz con las personas que nos rodean?

Podemos empezar por preguntarnos por qué solemos caer en peleas con otros. Quizá tenga que ver con nuestra tendencia a pensar en términos absolutos: yo tengo la razón, tú estás equivocado; si tú ganas, yo pierdo; si no eres mi amigo, eres mi enemigo. Desde niños nos entrenan para pensar que las respuestas son correctas o incorrectas, las personas son buenas o malas, tal comida es rica o fea, eres de derecha o de izquierda, etcétera. Esta visión dicotómica de la realidad puede ser útil para muchas cuestiones, pero ciertamente no lo es para resolver conflictos o para acercarnos más a quienes nos rodean. No estamos hablando aquí de la clásica visión de la negociación, de encontrar el punto medio. Creemos que sobre eso se ha escrito lo suficiente. Queremos aportar una visión diferente, basada en la de Stephen Covey, autor de *La 3ª alternativa*.

La tercera alternativa

Las personas solemos aferrarnos a nuestra visión de cómo son las cosas, pues a menudo confundimos nuestra identidad con nuestras opiniones. Entonces, en cuanto nos encontramos frente a una opinión distinta a la nuestra, nos ponemos a la defensiva. Cuando defendemos nuestras ideas como si estuviésemos protegiendo nuestra identidad, damos inicio a pequeños o grandes conflictos personales de los que no sabemos cómo salir. Una de las claves del éxito de la conversación entre el árabe y el israelí fue que ambos supieron expresarse sin intentar defender su visión como si estuviesen protegiendo su autoestima. Eso hizo que pudieran hablar sin barreras ni tensiones.

El problema no está en tener opiniones diferentes, el conflicto emerge porque, en lugar de valorar esas diferencias —y saber cómo aprovecharlas—, las vemos como una potencial amenaza a nuestra identidad y autoestima. ¿Cómo hacer para aprovechar las diferencias que existen entre nosotros? En primer lugar, recordando que puedo acercarme a la otra persona aun cuando opine distinto, sin la intención de manipularlo y moldearlo para que cambie y se adapte a mi manera de entender el mundo. ¿Y qué sería acercarme al otro sin ninguna intención de manipularlo sino de comprenderlo?

Carl Rogers lo explica así: «Una de las emociones más satisfactorias que conozco procede de valorar a las personas de la misma forma en la que puedo valorar un atardecer. Las personas pueden ser tan maravillosas como el más bello atardecer, si me permito que lo sean. De hecho es muy posible que el motivo por el que apreciamos tanto los atardeceres sea que no podemos controlarlos. Cuando

contemplo un atardecer, no le digo: atenúa un poco ese naranja de la esquina derecha, pon un poco de violeta por debajo y un poco más de rosa a las nubes. No hago nada semejante. No intento controlar el atardecer. Contemplo su despliegue con pura admiración». ¿Cuántas veces nos detenemos a observar a las personas con el mismo asombro que miramos a la naturaleza? Perder esa admiración ante otro ser humano es quizás una de las mayores tragedias humanas, concluye Covey.

Otra clave es escuchar al otro con empatía. Ser empático no es estar de acuerdo, ni validar su opinión. Ser empático no se trata de abandonar la opinión propia. Se puede ser empático aun teniendo una visión diametralmente opuesta al otro. Ser empático es ponerse por un instante en el lugar del otro, para intentar comprender su punto de vista.

Los especialistas aseguran que nacemos con empatía, y por eso, cuando un bebé escucha llorar a otro, también llora. Y si es algo tan natural, ¿por qué nos cuesta tanto ser empáticos con los demás cuando tienen una opinión diferente a la nuestra? Porque también tenemos una tendencia natural a evaluar —para aprobar o desaprobar— la afirmación del otro. Para revertir esto, existe una de las mejores estrategias, tan simple —y tan desafiante— como poder decirle a la otra persona: «Veo que tienes una manera de ver las cosas muy distinta a la mía, quiero escucharte».

Algo que también puede servir, mientras estoy escuchando lo que dice, es hacer el ejercicio mental de buscar aunque sea un granito de arena de verdad en lo que él o ella está diciendo. La mera actitud de querer encontrar algo de verdad o razón en el otro me ayuda a desapegarme, aunque sea por un instante y como un ejercicio, de mi propia opinión.

Pero hay momentos donde, además de escuchar y valorar nuestras diferencias de opinión, necesitamos llegar a un acuerdo. ¿Qué sucede entonces cuando hemos escuchado al otro, lo hemos comprendido, pero seguimos opinando distinto? Covey ofrece y explica cuatro pasos para llegar al espacio de la tercera alternativa: «Primero, preguntarle ¿estás dispuesto a buscar una solución mejor que la que hemos encontrado cada uno por separado? Es una pregunta revolucionaria que puede desarmar todas las defensas, porque no le pido que renuncie a sus ideas. Me limito a preguntar si podemos buscar una tercera alternativa mejor que mi idea o la del otro. Empieza como un experimento mental». El segundo paso es preguntar qué sería lo mejor para esa situación. El tercer paso es hacer un *brainstorming* o «lluvia de ideas» juntos: la clave está en que cada uno pueda dar ideas libremente y que el otro no las evalúe, simplemente se dicen. El cuarto paso sucede de manera natural: en ese espacio donde nadie está defendiéndose ni atacando al otro, en algún momento, una de las ideas cobra para nosotros sentido. Nos daremos cuenta porque nos sentiremos bien al decirla.

*Más allá de nuestras ideas sobre lo que está bien y
lo que está mal, existe un campo... allí te
encontraré.*

RUMI

Centrarse en la solución

En línea con el concepto de la tercera alternativa, existe un método llamado «The Solutions Focus» (Centrarse en la solución), de Paul Z. Jackson y Mark McKergow, que es muy usado en el campo de las empresas, por tratarse de un enfoque muy simple y efectivo que permite avanzar rápidamente en situaciones difíciles. Es aplicable a situaciones relacionadas con la salud o con las estrategias corporativas, y se usa con clientes difíciles o con personal desmotivado. Lo puedes usar tú para encontrar soluciones con tu equipo de trabajo o con tu familia. Su filosofía es simple: no querer

arreglar lo que no está roto, encontrar lo que está funcionando y hacer más de ello, dejar de hacer lo que no está funcionando y hacer otra cosa. Consiste en tres pasos:

1. Centrarse en lo que se quiere lograr, en lugar de lo que no funciona.
2. Centrarse en lo que está funcionando, en lugar de «por qué las cosas no funcionan».
3. Realizar pequeñas acciones para construir sobre lo que ya está funcionando bien, sin pretender hacer un plan demasiado grande.

La silla vacía

¿Hay alguna manera práctica de evitar los conflictos? En muchos casos, sí. La estrategia que describiremos a continuación puede ser una de las maneras de prevenir situaciones engorrosas. Se llama «la silla vacía» y es una de las técnicas emblemáticas dentro de la terapia Gestalt.

Recientemente fue popularizada por uno de los hombres de negocios más importantes de la actualidad.

Jeff Bezos es el CEO número uno de los Estados Unidos, es una de las treinta personas más ricas del mundo y el hombre que transformó la empresa Amazon en uno de los casos de éxito más resonantes de los últimos tiempos. ¿Cómo lo hizo? Dice que la clave de su éxito está en que en cada una de las reuniones de directorio que mantiene con su equipo de managers, siempre hay una silla vacía. Él les pide que imaginen que en esa silla está sentada la persona más importante de todas: el cliente. De los quinientos objetivos anuales que tiene la empresa, el 80% surgen de preguntarle a esa silla vacía —al cliente— qué quiere, qué necesita. Según la revista *Forbes*, esta estrategia ha hecho que sus acciones aumentaran un 397% en los últimos cinco años. Y fue la que le permitió a Bezos resolver uno de los misterios más grandes para las empresas: poder anticipar lo que los clientes quieren y convertir ese conocimiento en ganancias.

Anticipar lo que el otro va a necesitar, ahí está la clave. Usar la silla vacía, la estrategia. ¿Para qué situaciones? Antes de tener una conversación difícil con alguien, antes de hacerle un pedido a otra persona, antes de plantear un tema que intuimos puede generar controversia, antes de anunciar una mala noticia o simplemente para acercarnos más a alguien. Podemos poner una silla vacía frente a nosotros e imaginar que la otra persona está sentada allí: ¿qué necesita de mí? Considerando su manera de ver el mundo, ¿cómo será la mejor forma de plantearle este tema?

Ésta es una estrategia que nos puede servir para anticipar y prevenir conflictos. Pero no sólo eso: puede ser un muy buen ejercicio de creatividad. Nosotras usamos la estrategia de la silla vacía al escribir este libro. Todo el tiempo, mientras lo fuimos escribiendo, tuvimos a nuestro lado una silla que permaneció vacía. O, más bien, que ocupamos imaginariamente con los lectores de nuestro primer libro *Confianza total*, que por espacio de casi tres años nos han escrito contándonos el impacto que causó en sus vidas, y también haciéndonos preguntas. A través de nuestras comunicaciones a diario con todos ellos, fuimos conociéndolos y esta vez, para lograr este libro, los invitamos a sentarse con nosotras a escribir. ¿De qué manera? Teniendo en cuenta todas las preguntas que nos hicieron, considerando los temas que más les llamaban la atención, tomando nota de los intereses que manifestaban... Y preguntándonos qué necesitan de nosotras, qué es lo mejor que les podemos ofrecer.

CÓMO DISMINUIR LAS PREOCUPACIONES

¿Las personas que manejan mejor sus preocupaciones viven más tiempo? ¿Los que se «hacen menos

problemas» son menos propensos a las enfermedades? ¿Alguna vez te preguntaste qué relación hay entre las preocupaciones y tu salud, tu estado de ánimo, y tu rendimiento? Hoy hay numerosos estudios que dan cuenta de cómo afectan nuestro cuerpo las emociones negativas que provienen de las preocupaciones, desde ataques cardíacos, hasta diabetes y arterioesclerosis. Y aunque no seamos científicos, todos sabemos que cuando estamos preocupados nos sentimos mal.

Podríamos definir la preocupación como el estrés tóxico que desencadena una respuesta fisiológica que puede contaminar nuestros órganos y su funcionamiento, y producir un aumento de la presión arterial, la descarga de hormonas de estrés, el aumento del azúcar en sangre, entre otras consecuencias. También se han realizado estudios para ver cuáles son las actitudes que favorecen la salud. Por ejemplo, un estudio extenso realizado durante veinte años por la doctora Laura Kubansky en 2007, sobre seis mil hombres y mujeres entre veinticinco y setenta y cuatro años, mostró que la «vitalidad emocional» —el nivel de entusiasmo, esperanza y compromiso— y la capacidad de enfrentar los reveses de la vida con equilibrio emocional reducen el riesgo de las enfermedades coronarias... ¡a la mitad!

La verdad es que nos preocupamos todos, o casi todos, pero no con la misma intensidad. Frente a los mismos hechos, no todos reaccionamos o nos preocupamos de la misma manera. Veamos algunas de las características de las personas que se preocupan menos. Entre los atributos que Kubansky nombra para enfrentar mejor las dificultades están, además de la vitalidad emocional, el optimismo: la perspectiva de que hay cosas buenas que van a suceder, tener una red de contención de amigos y familia, tener una buena regulación de las emociones, pensar que tarde o temprano las cosas van a mejorar, elegir hacer actividades físicas y comer sano, y evitar los riesgos de beber y comer en exceso. Es interesante mirar las cosas desde esta perspectiva porque, cuando nos preocupamos en exceso, perdemos la vitalidad emocional, nos volvemos sedentarios, nos tornamos pesimistas y quejumbrosos, solemos aislarnos y dar rienda suelta a hábitos autodestructivos como comer y beber en exceso o fumar.

¿Podemos aprender a preocuparnos menos?

No se trata de *don't worry, be happy* (no te preocupes, sé feliz). No hablamos de eliminar totalmente las preocupaciones, sería un absurdo. Se trata de aprender a regularlas o reducir su intensidad. La pregunta que se han hecho los científicos es si la ansiedad —una gran causa de las preocupaciones— o el optimismo —su gran antídoto— son producto de la naturaleza o de la crianza. Es decir, si son atributos innatos o aprendidos. De acuerdo con las investigaciones, entre el 40-50% son heredados, lo cual quiere decir que nacemos con cierta predisposición genética, pero también se sabe que nuestros genes son maleables: nunca es tarde para aprender a cultivar las actitudes que nos ayudarán a manejar mejor nuestras preocupaciones.

El círculo de influencia: una estrategia para reducir las preocupaciones

Si estás con una gran preocupación, de esas que te quitan el sueño, aquí te presentamos una estrategia que puede ser muy útil. Con lápiz y papel en mano, dibuja dos círculos concéntricos grandes. Dentro del círculo interior, escribe todas las acciones que puedas llevar adelante para aliviar tu preocupación. Éste es el llamado «círculo de influencia»: ése es el lugar para que detalles todas las acciones que dependan de ti. Escribe todo, absolutamente todo lo que puedas hacer, sin pensar si es posible o no, sino solamente si son cosas que dependan de ti. Luego, en el círculo externo, escribe lo siguiente: «fuera de mi campo de acción», y allí escribes todo lo que te preocupa del asunto, pero que no

depende de ti.

Cuando tenemos una gran preocupación, solemos angustiarnos por muchos aspectos del tema que no dependen de nosotros... y esto nos quita claridad y energía para tomar las acciones que sí dependen de nosotros. Por eso, mirando ahora los dos círculos, decide a conciencia concentrar tu tiempo y tu energía en tomar las acciones que dependan de ti y, cuando caigas en preocupaciones sobre lo que está en el segundo círculo, recuérdate a ti mismo que eso, simplemente, no depende de ti.

Por lo general, hay muchas más cosas que podemos hacer que dependen de nosotros de las que nos imaginamos. Identificarlas y hacerlas es la clave. Una vez que hemos realizado todas las acciones que dependan de nosotros —y si la preocupación es grande, son muchas las acciones diarias que podemos realizar—, la idea es hacer un listado de todo lo que hicimos, valorar el gran esfuerzo y así poder sentir paz. Y si las cosas aún no resultan como yo quiero, ¿qué hago?, ¿cómo hago para tener paz? Podemos aceptarlo sabiendo que hemos hecho todo lo que estaba a nuestro alcance. Los creyentes podemos pensar que Dios tiene mejores planes para nosotros. También podemos dejar de preguntarnos «¿por qué estoy viviendo esto?» y reemplazarlo por la pregunta «¿para qué estoy viviendo esto?»

Cuando lo que te preocupa parece imposible de solucionar

«A mí me preocupa el hambre en el mundo, la inseguridad en mi barrio, la pobreza en mi país, la cantidad de personas que no tienen hogar, la violencia contra los animales, la desnutrición infantil... Y es un problema tan grande que no hay nada que yo pueda hacer para dar solución real a eso», piensan algunos. A menudo nos encontramos con personas que, cuando abordamos el tema de las preocupaciones, manifiestan sentir angustia frente a situaciones que parecen estar totalmente fuera de su área de influencia. «Simplemente es imposible que yo pueda hacer algo al respecto», declaran muchos.

Si estás entre quienes quisieran solucionar determinada situación pero simplemente no ves cómo podrías hacerlo —piensa en tu vida personal, en tu relación con los demás, en tu comunidad, en tu país o en el mundo—, te ofrecemos aquí una estrategia ideada por Martin Rutte, creador del proyecto *Heaven on Earth*. La estrategia se centra en formularte a ti mismo estas tres preguntas.

1. Recuerda alguna vez que hayas tenido la sensación de estar viviendo un momento al que pudieras titular «el cielo en la tierra». ¿Cómo te sentías?
2. Imagina por un instante que te damos una varita mágica con la que puedes transformar cualquier realidad que te rodea para crear «el cielo en la tierra» —desde tu vida personal hasta tu comunidad, tu país, el mundo—. ¿Qué sería para ti crear el cielo en la tierra? Es decir, ¿cómo sería tu mundo ideal?
3. ¿Qué simples acciones puedes llevar adelante en las próximas 24 horas para crear el cielo en la tierra? Es decir, ¿de qué manera podrías acercarte a esa visión ideal?

Martin Rutte cuenta el caso de una mujer que se dedicaba a negocios inmobiliarios. Frente a la pregunta «¿qué sería para ti crear el cielo en la tierra?», ella respondió: «Que todo el mundo tenga un hogar, que no existan más personas *homeless*... Pero claro que yo no puedo hacer nada al respecto, tengo una familia que mantener, no tengo nada de tiempo libre, trabajo todo el día...» Entonces le preguntaron: «¿Y qué simple acción podrías llevar adelante en las próximas 24 horas para acercarte aunque sea un paso a ese mundo ideal en el que todo el mundo tiene una casa donde vivir?» En ese momento su cara se iluminó y dijo: «Acabo de tener una idea: voy a proponer a nuestra inmobiliaria que cada vez que se haga una venta de una casa, se donen 100 dólares para un fondo común destinado a solucionar el tema de los *homeless* en nuestra comunidad». En poco tiempo este pequeño paso se

transformó en un fondo de 50.000 dólares que ya está brindando solución concreta a esa situación que ella veía como «imposible de abordar».

Muchas veces quisiéramos hacer cosas, pero como nos parecen tan lejanas, tan grandes y tan imposibles de lograr, simplemente no hacemos nada. El cambio de paradigma que planteamos con esta estrategia no viene tanto desde un cambio de mentalidad, sino que es al revés: al tomar pequeñas acciones, puedes ir cambiando tu mentalidad. Es decir, no sólo vas a poder realizar lo que creas de antemano que es posible. Aquí te invitamos a que hagas algo que creas que es *imposible*, para que esa acción cambie tu mentalidad y tus pensamientos sobre lo que es posible y lo que es imposible. Ese gran cambio puede comenzar con una pequeña acción. Formúlate las preguntas y comienza hoy.

No se preocupen por el día de mañana; porque el día de mañana se cuidará de sí mismo.

SAN MATEO 6: 34

ESTRATEGIAS PARA SER MÁS FELIZ

Robert Holden cuenta que en una investigación se le preguntó a casi 40.000 personas: «¿Cuáles son tus objetivos más importantes en la vida?» Y más de 38.000 respondieron «ser feliz» como una de sus principales metas. La siguiente pregunta fue: «¿Cuál es tu definición de la felicidad?», y allí vino la verdadera sorpresa: sólo el 1% de esas personas tenían claro qué era la felicidad para ellos, los demás nunca se habían detenido a preguntárselo.

Como decimos siempre, desde la visión del *coaching* afirmamos que las preguntas poderosas generan respuestas poderosas. Por eso, si no tienes tu propia definición de qué es la felicidad, te sugerimos que te hagas la pregunta cada tanto. Si te parece una pregunta demasiado abstracta, puedes probar con hacer un ejercicio varias veces al día en diferentes circunstancias —mientras estás trabajando, preparando una comida, haciendo deporte o mientras estás de vacaciones—, detenerte y pensar: «¿Qué podría hacer en este preciso instante para aumentar mi nivel de felicidad?»

Al buscar conscientemente algo, aumentamos mucho las posibilidades de encontrarlo. Por eso buscar la felicidad no es garantía absoluta de hallarla, pero sí es un avance importante con respecto a ese 99% de personas de la encuesta que jamás se lo han preguntado. Lo interesante es que, como todo lo que planteamos en este libro, la felicidad también es algo en lo que podemos entrenarnos y, cual músculo, cuanto más lo usamos más se fortalece. Por eso en este segmento queremos compartir algunas prácticas para elevar los niveles cotidianos de felicidad.

Establecer buenas relaciones con los demás

Ed Diener y Martín Seligman, de la Universidad de Pennsylvania, identificaron que una de las estrategias que más aumenta la felicidad es llevarse bien con los demás. Para hacerlo midieron los niveles de felicidad en una muestra de 222 personas. Analizaron al 10% más feliz para averiguar qué hacían esas personas de forma diferente al resto. De todas las variables hubo una que se destacó por sobre todas las demás: las buenas relaciones con otros. Las personas más felices tenían amigos, una vida social satisfactoria, estaban menos tiempos solas, y cultivaban las relaciones con sus amigos y también con su familia. Al leer esto, es posible que de inmediato nos surjan algunos interrogantes, por ejemplo: «¿Cómo hago para llevarme mejor con algunos miembros de mi familia?» Si mi felicidad depende de ello, ¿cómo puedo mejorar la relación con mi hermano, mi jefa, o con otras personas de mi

entorno?

Ése fue el tema con el que trabajamos con Carolina, que llegó a nuestro curso *Confianza total* con un dilema: ella tenía un matrimonio feliz, pero al mismo tiempo había algo que le impedía disfrutar plenamente porque tenía una suegra que, según ella, «no la aceptaba». «Tengo la sensación de que Marta, mi suegra, no me quiere *nada* y sospecho que a mis espaldas me critica todo el tiempo. Yo quisiera mejorar mi relación con ella porque está afectando mi matrimonio, pero no se cómo hacerlo», nos dijo. Fue entonces que le propusimos usar una estrategia que consiste en cuatro preguntas indagatorias. Se basan en el método de Byron Katie, una técnica sencilla, pero poderosa, que permite desarmar percepciones equivocadas y creencias que nos hacen infelices.

1. ¿Es verdad?
2. ¿Puedes saber que es verdad con absoluta certeza?
3. ¿Cómo reaccionas cuando crees ese pensamiento?
4. ¿Quién serías sin ese pensamiento, sin tu historia?

La creencia más profunda de Carolina era que su suegra no la quería y que por consiguiente la criticaba a sus espaldas. Le hicimos la primera pregunta: «¿Es verdad?» Dudó un poco y respondió: «Creo que sí». Ahí le explicamos que la respuesta tenía que ser sí o no, ya que no había lugar para respuestas intermedias. Luego le hicimos la segunda pregunta: «¿Puedes estar absolutamente segura de que eso es verdad?» Su respuesta fue «no». La tercera fue: «¿Cómo reaccionas cuando crees ese pensamiento?» «Me pongo mal, a la defensiva, no tengo ganas de ir verla ni de ir a las reuniones familiares», dijo. La última pregunta fue: «¿Cómo serías sin ese pensamiento?» Y ella aseguró: «Sería más feliz, estaría menos tensa, me llevaría mejor con mi marido, y tal vez hasta podría llevarme bien con ella». Cuando Carolina comprendió que realmente no podía estar segura de que su suegra no la quería *nada*, cuando fue consciente de los efectos nocivos que tenían sobre ella sus propios pensamientos —más allá de lo que hiciera o no su suegra—, y cuando entendió cuánto mejor sería su vida sin esos pensamientos, experimentó un tremendo alivio. Carolina dejó esperar que las cosas fueran diferentes, dejó de poner la felicidad en los hombros de su suegra, y se dio cuenta de que finalmente su felicidad estaba en sus propias manos.

La próxima vez que estés con alguien —un familiar, alguien en tu trabajo, un amigo o un conocido— y tengas esa molesta «sensación» de que no te aprecia, quizá puedas usar esta estrategia para brindarte claridad, disipar percepciones equivocadas, y reconocer que la felicidad para tener buenos vínculos, en gran parte, depende de ti.

Cómo activar la droga natural de la felicidad: las endorfinas

Nietzsche decía: «Estar contento protege incluso de resfriarse. ¿Se ha resfriado alguna vez una mujer que se supiese bien vestida? No, aun cuando llevase puesto sólo un minúsculo vestido». Su humorada tenía asidero científico: hoy se sabe que las personas que ríen más presentan muchos más anticuerpos que quienes ríen menos o no usan el humor en su vida cotidiana.

Aunque es muy reciente el cambio de enfoque, en las corrientes más modernas de la psicología —de estudiar casi exclusivamente las causas de los desórdenes psíquicos a poner a la felicidad como eje de investigación— el tema, como explica Holden, ya empezaba a resonar hace bastante tiempo atrás. El propio Sigmund Freud señaló en 1928 la importancia del humor, afirmando que al reír el cuerpo libera la energía negativa. Luego Alfred Adler, médico y psicólogo cofundador de la escuela psicoanalítica de Viena, dijo que, cuando sonreímos, tenemos aún más ganas de sonreír. Viktor Frankl, creador de la

logoterapia, animaba a sus alumnos a divertirse un poco con sus problemas. La terapia Gestalt, fundada por Fritz Perls, postuló que el buen sentido del humor podía aumentar la conciencia de uno mismo y la autoestima. La risa era algo fundamental también para los reconocidos psicólogos Abraham Maslow, Carl Rogers y Laing. Avanzamos en el tiempo y llegamos al doctor Albert Ellis, fundador de la Terapia racional emotiva, que descubrió que la mayoría de los sufrimientos del ser humano tenían que ver con que solemos tomar todo en la vida con exagerada seriedad, cayendo en el dramatismo, la generalización excesiva, el tremendismo y los pensamientos catastróficos. Ellis decía que la risa y el buen humor eran una herramienta fundamental para recuperar un pensamiento equilibrado y positivo.

Hoy la medicina también entró en escena. Una de las ramas más modernas tiene un nombre tan largo que resulta difícil pronunciarlo, pero se han realizado unas investigaciones tan fascinantes en esta área que merece la pena destacarla: la psico-neuro-endocrino- inmunología, que estudia la relación entre el cerebro y el sistema inmune del cuerpo. Una de sus conclusiones más interesantes es que las personas podemos hacernos psicológicamente inmunes o psicológicamente proclives a las enfermedades físicas. Como explica Holden, la psiconeuroendocrinoinmunología afirma que la felicidad y el uso saludable del buen humor y la risa pueden ofrecer inmunidad para muchas enfermedades.

Fue John Hughes quien descubrió lo que hoy se conoce también como la hormona de la alegría: las endorfinas. Estas hormonas que reducen el dolor y aumentan la alegría se generan en el cerebro y desde allí transmiten una sensación de bienestar a todo el organismo. El especialista en endorfinas Jack Lawson explica en su libro *Endorfinas: la droga de la felicidad* que, cuando el organismo fabrica más endorfinas, inmediatamente nos sentimos más felices. ¿Cómo podemos hacer para estimular la producción de endorfinas y aumentar así nuestro nivel de felicidad?

Holden propone un ejercicio simple e interesante al que llama «respiración feliz». ¿Notaste cuán diferente es tu respiración cuando estás contento y calmo que cuando estás tenso o preocupado? Cuando estamos bajo la influencia de emociones negativas, la respiración se vuelve más entrecortada, menos profunda y esto causa ansiedad y mayor tensión. La «respiración feliz», por el contrario, es fluida, constante y profunda. Por eso podemos empezar a practicarla tomando algunas inspiraciones profundas, lentas, a conciencia. Y algo más: al exhalar, dibujar una pequeña sonrisa.

Más de cien estudios analizados por la Universidad de Harvard revelan que sólo sonreír cambia el estado de ánimo. Corolario de esas investigaciones: sé amable con los demás, sonríeles a menudo y te sentirás más feliz.

Enrique Rojas dice que «para estimular la producción de endorfinas, basta con potenciar aquello que nos resulte agradable a los sentidos y desentumecer los músculos. Podemos estimular estas hormonas a través del color y el aroma de la comida; haciendo ejercicio al aire libre; practicando la risa; disfrutando de la música, abrazando a seres queridos y recordando que una simple sonrisa transmite la orden al organismo de fabricar endorfinas».

Mi risa es mi espada, y mi alegría, mi escudo.

MARTÍN LUTERO

Estar en el momento

Cuando estamos preocupados, normalmente nos enfocamos en el pasado, del que no podemos cambiar ni una coma, o en el futuro, que todavía no llegó y que es incierto. Y nos perdemos lo único que verdaderamente tenemos: «aquí, ahora y este momento». Si estamos en este momento, no hay mucho

lugar para la preocupación. A veces también es bueno encontrar algo que absorba nuestra atención, por ejemplo tocar un instrumento musical, ir a una clase de gimnasia, salir a correr, cocinar, algo que nos guste, que nos dé alivio y, sobre todo, algo a lo que le demos nuestra atención plena.

Estar presentes en el momento es un gran desafío, porque vivimos hiper conectados a través de celulares inteligentes que todo el tiempo nos invitan a poner la atención en otra cosa más allá de lo que estamos haciendo, porque vivimos en una era de multiestímulos que nos lleva fácilmente a la distracción y porque simplemente nuestra mente muchas veces se comporta como un mono inquieto que salta de rama en rama. Con esta conciencia, cuando brindamos la experiencia en vivo de *Confianza total* en teatros, hacemos una apelación a este concepto formulando tres preguntas a la audiencia y los invitamos a responder mirando una pantalla donde aparecen las respuestas: aquí-ahora-este momento. La primera pregunta es: «¿Dónde estás?» «¡Aquí!», responde la audiencia. La segunda es: «¿Qué hora es?» «¡Ahora!», responden. Y la tercera: «¿Quién eres?» «¡Este momento!», dicen. Y nosotras reafirmamos: «Sí, este momento único, irrepetible, que no existió jamás y que no volverá a existir».

Este concepto también se usa en el campo de la medicina, de la psicología y hasta del management, porque se ha comprobado que ayuda mucho a reducir el estrés. Se lo llama «mindfulness» o atención plena, y se lo define como prestar atención de manera consciente a la experiencia del momento presente con interés, curiosidad y aceptación. El doctor Jon Kabat-Zinn, del Centro Médico de la Universidad de Massachusetts, que fue quien introdujo el concepto de la atención plena en el campo de la medicina, lo define así: «Prestar atención de manera intencional al momento presente, sin juzgar». Tal vez una estrategia para la felicidad está no sólo en estar presentes, sino en no juzgar el presente.

Tener proyectos y/o sueños

Una de las pistas más claras para saber si una persona es feliz es preguntarle si tiene algún proyecto o sueño que lo entusiasme. No importa qué tipo de plan sea: hacer un viaje con la familia, organizar su boda, pintar la casa, plantar un nuevo árbol en su jardín, recibirse, empezar un deporte, hacer un curso... Las personas que miran el futuro pensando en proyectos que los motivan suelen ser mucho más felices que quienes sólo piensan en el día a día o, peor aun, en el pasado.

Un buen ejercicio, en cualquier momento del año y a cualquier edad, es preguntarte qué cosas del futuro te generan entusiasmo. Al pensar en los próximos días y meses, ¿cuáles son esos planes que te dibujan una sonrisa con sólo imaginarlos? Si tu respuesta tarda en aparecer, es momento de plantearte la pregunta muy en serio. «¿Qué puedo hacer la semana que viene, el mes que viene, a fin de año que me despierte motivación e interés?»

La vida se torna rutinaria e infeliz cuando sólo nos dedicamos a solucionar problemas o a imaginar el futuro con incertidumbre y temor. La vida no es un problema a resolver, es un misterio a explorar... y se vuelve mucho más interesante cuando trazamos planes que nos den felicidad. Recuerda que el capítulo seis, centrado en la concreción de nuestros objetivos, tiene estrategias concretas para llevar proyectos adelante.

Fomentar las emociones positivas

Está comprobado: las emociones positivas como el optimismo y la compasión hacen que nuestro cerebro funcione de la mejor manera posible. Es así de simple: la parte pensante del cerebro —la neocorteza, que es la capa superior— funciona bien cuando nos sentimos bien. ¿Por qué? Porque en

situación de estrés, cuando nos llenamos de emociones negativas como el miedo o la ira, todos los circuitos neuronales que no sean imprescindibles para la supervivencia se cierran, nos preparamos para sobrevivir. Y en esas circunstancias no podemos ser creativos, ni encontrar buenas soluciones a los problemas que se nos presentan. Más aún: si estamos preocupados de manera crónica, muchos aspectos del funcionamiento cerebral se ven afectados. «Las neuronas en la parte del cerebro que están relacionadas con el aprendizaje, la memoria y el juicio, no funcionan bien cuando estamos estresados», afirma el doctor Robert Sapolsky, quien viene estudiando este tema hace más de veinte años.

¿Pero entonces se trata de no tener emociones negativas? ¡No! Se trata de reforzar o buscar las positivas de manera consciente. Ya vimos en el segundo capítulo, al enfocar la relación entre la mente y el cuerpo, la propuesta de Antonio Damasio: para contrarrestar una emoción negativa, hay que tener una emoción positiva todavía más fuerte que la neutralice. Este concepto es revolucionario, porque anteriormente se creía que las emociones debían reprimirse. «Debemos darnos cuenta de que las emociones vienen en todo tipo de sabores: hay emociones buenas y emociones malas. Y, de hecho, podríamos decir que el objetivo de una buena educación para los niños, los adolescentes, e incluso para nosotros mismos, es organizar nuestras emociones de tal modo que podamos cultivar las mejores emociones y eliminar las peores, porque como seres humanos tenemos ambos tipos», explica Damasio y sugiere cultivar emociones positivas como la compasión, a la que podemos definir como una experiencia de cuidado y cariño que empieza con nosotros mismos y se extiende a los demás.

Y de todas las emociones positivas que podamos cultivar, el optimismo parece ser una de las más importantes. En numerosos estudios realizados para identificar las actitudes o características de las personas más felices, Diener y Myers encontraron en 1995 lo siguiente: primero, las personas más felices gustan de sí mismas y tienen sentimientos positivos hacia ellas mismas; en segundo lugar, son personas que expresan mejor sus sentimientos, suelen ser extrovertidas; en tercer lugar, las personas más felices sienten que pueden tener control de su vida, que pueden tomar decisiones positivas, y en cuarto lugar, son personas optimistas, capaces de imaginar la salida cuando otros no la ven.

Ayudar a otros a aumentar su nivel de felicidad

Hay una estrategia para la felicidad que siempre da resultados: ponerse al servicio de otros. Cada vez más estudios científicos encuentran evidencias de lo que ocurre en el cerebro y en el cuerpo de las personas que ayudan a los demás. La Universidad de Stanford, a través de su Center for Compassion and Altruism Research (Centro de investigación sobre la compasión y el altruismo), afirma que la felicidad no reside en tener, sino en dar. ¿Por qué? Porque se ha comprobado que, cuando practicamos el altruismo —hacer algo por otra persona—, se activan en el cerebro las mismas zonas que cuando experimentamos sensaciones de placer. «Dedicarnos a los demás y ayudarlos de alguna manera nos da vitalidad, nos permite sentirnos felices y relativizar nuestros propios problemas», afirma la directora del centro de investigación de Stanford.

Cada vez más personas lo saben, lo sienten y han hecho de la ayuda a los demás un modo de vida. Es el caso de Tomás Olivieri, un joven argentino que vive en Buenos Aires, licenciado en Marketing y Comercio Internacional, que un día se dio cuenta de que a su vida le faltaba «algo». Tenía padres, hermanos, amigos, trabajo, salud y dinero... pero como dijo hace poco en una entrevista: «Adentro mío sentía una voz que me decía que yo estaba cumpliendo con todos los que me rodeaban, menos con mi propia vida. Empecé a replantearme mi misión en este mundo». Ese vacío lo puso en movimiento.

Pronto empezó a trabajar como voluntario de una asociación, vendió su coche para pagar cuentas y se mudó a un pequeñísimo departamento. Hasta aquí parece un caso más de alguien con ganas de

ayudar. Lo que más sorprende del caso de Tomás es que, cuando se preguntó para qué estaba en este mundo, tenía sólo veintisiete años y su respuesta lo puso en los zapatos de las personas de más de cuarenta y cinco años: se dio cuenta de que había demasiada gente de esa edad que, de un día para el otro, perdía su empleo. Eran los *excluidos invisibles*: personas de clase media, profesional y desempleada. Con una sabiduría que excedía su juventud, sintió el dolor que esas personas sentían y se puso en acción. Hoy es el director de Diagonal, una asociación civil dedicada a brindar una oportunidad de reinserción laboral a personas mayores de cuarenta y cinco años. Cuando le preguntan por qué le parece importante estar al servicio de otros, responde sonriente: «A mí me causa una gran felicidad saber que casi el 60% de quienes pasan por aquí vuelven a encontrar trabajo... Yo creo que cuanta más gente podamos ayudar, más ricos somos interiormente». Hoy ya no siente que a su vida le falta «algo» y se declara un hombre feliz. Quienes tenemos el privilegio de conocerlo, lo sabemos: Tomás vive con una sonrisa dibujada en su cara y contagia su paz interior a cualquiera que lo tiene cerca.

Quizás estés leyendo esto y pienses: «Yo no quiero dejar todo. Amo mi trabajo, me gusta mi coche, estoy contento con mi casa... Quizás ayudar a otros sea sólo para cierto tipo de personas, muy maduras, compasivas y comprometidas socialmente». ¿Ser de servicio implica necesariamente el despojo de los bienes materiales? ¿Es que todo comienza y termina con dedicar recursos económicos o tiempo a una causa? No necesariamente. Esta visión limitada de lo que es ayudar a otros hace que muchas personas se estén privando de esto que, como hoy muestra la ciencia, es un camino directo a la felicidad.

Una manera de hacer servicio también es simplemente ofrecerle nuestra presencia a alguien. Thich Nhat Hahn asegura que el mejor regalo que podemos hacerle a alguien es nuestra presencia. Cuenta que una vez un padre le preguntó a su hijo: «¿Qué quieres que te regale para tu cumpleaños?» El niño lo pensó unos instantes. Su padre era rico y el niño sabía que podría regalarle cualquier cosa que le pidiera. También sabía que pasaba tanto tiempo trabajando para hacer mucho dinero que casi nunca estaba con él. Así que le dijo: «Papá, ¡te quiero a ti para mi cumpleaños!»

Una manera de servir a otros es regalarles tu presencia genuina. Estar presente es estar conectado con el otro, sin distraerte mentalmente en lo que deberías estar haciendo, evitando pensar en el pasado y en el futuro, sin juzgarlo... Simplemente estar allí, con él o ella. Cuando damos ese regalo, recibimos a cambio el regalo de ser felices.

El hombre más feliz es el que hace la felicidad del mayor número de sus semejantes.

DENIS DIDEROT

Cultivar la fe en Dios

¿La fe es una «neurosis obsesiva que conlleva a la culpa, la sexualidad reprimida y la supresión de las emociones», como dijo Freud? ¿O estaba en lo cierto C.S. Lewis cuando dijo que «la felicidad es un asunto serio del cielo»? Estas preguntas se las formuló el célebre autor David G. Myers. Según sus investigaciones, la gente religiosamente activa, tanto en Europa como en Estados Unidos, reporta tener niveles más altos de felicidad y de satisfacción. ¿Por qué será que la fe hace que las personas sean más felices?

El doctor Diener, una de las mayores autoridades en el tema, explica en su libro *Happiness* que un ingrediente clave es la espiritualidad positiva. Sentir emociones como amor, asombro, respeto y

gratitud nos conecta con otros y con cosas más grandes que nosotros mismos. Esto le da sentido a nuestra vida y nos ayuda a disminuir nuestras propias preocupaciones. Por otra parte, un estudio presentado en el Congreso de la Royal Economic Society de Londres señala que las personas con fe están mejor preparadas para enfrentar una crisis, como puede ser perder el trabajo o atravesar un divorcio.

¿La fe también puede tener un impacto en la salud? Cada vez más investigaciones demuestran que sí. Uno de los estudios científicos más citados sobre el poder de la oración se llevó a cabo en 1982 durante casi un año, con 393 pacientes de la unidad coronaria del Hospital General de San Francisco en los Estados Unidos. El estudio se realizó para evaluar los efectos terapéuticos de las oraciones de intercesión: es decir, qué efecto tenía sobre alguien enfermo que otra persona, a la distancia, rezara por él o ella. Los participantes fueron elegidos al azar por computadora, para recibir o no oración de intercesión. Los resultados del estudio indicaron que los pacientes por los que se había orado resultaron más saludables que los otros, mostraron menos necesidad de resucitador cardiovascular y de ventilación mecánica, tuvieron menos necesidad de antibióticos y menos edemas pulmonares y menos muertes. El estudio concluye indicando que los resultados sólo pueden ser atribuidos al poder de la oración. ¿No sería un efecto placebo? No, porque todos los participantes en el estudio, incluyendo los pacientes, los doctores y el conductor del estudio mismo, permanecieron «a ciegas» a lo largo del estudio. Es decir, nadie sabía si se oraba por ellos o no. Entonces ¿se trata de ver para creer o de creer para ver?

¿Pero qué es la fe sino la experiencia de creer en lo que no vemos? ¿Será por eso que se lo llama el misterio de la fe? Richard Rohr, sacerdote católico franciscano, define el misterio así: «No es lo que no se puede conocer, sino lo que nunca se termina de conocer, ¿y no diríamos que ésa es la naturaleza de Dios? Que Dios siempre será por definición el misterio que podemos conocer más y más con experiencias más profundas, con una entrega mayor. Ése es el sentido de la fe y por qué la fe tiene tanto poder, no sólo para transformar a las personas sino para mantenerlas en un camino continuo de transformación y crecimiento... Sin transformación, puedes pensar que estás en un nivel espiritual o moral alto, simplemente porque te llamas Luterano, Metodista o Católico. Yo creo que mi gran decepción como sacerdote es ver cuán poca curiosidad espiritual verdadera hay en tanta gente». La fe de la que hablamos aquí es una fe que nos invita a transformarnos.

Para nosotras es una fe que nos anima a confiar que no estamos solos, sabiendo que no todo depende de nosotros. Es una fe que nos invita a sentirnos totalmente aceptados y amados por Dios, tal como somos y tal como estamos. Sabemos que éste es un tema controversial, no deseamos bajo ningún punto de vista imponer nuestro sentir, sino compartirlo. También estamos lejos de querer hacerlo desde un lugar teológico para el que no estamos preparadas, sino desde el lugar de nuestra experiencia, que tal vez pueda servirles a otros.

Uno podría preguntarse cómo es posible que exista un Dios bueno y justo que se interesa por nosotros, habiendo tanto dolor en el mundo. Sin embargo, muchas veces en la experiencia del dolor es donde más cerca lo sentimos a Dios, y descubrimos que en verdad no estamos solos. Creemos que es esa fe la que nos salva del sufrimiento, de la soledad, de la desesperanza. Para nosotras, Jesús no está clavado en una cruz observando pasivamente nuestro dolor, sino que camina a nuestro lado sosteniéndonos con Su amor. ¿Necesitamos el dolor para aprender a ser felices? Probablemente sí, pero sólo para descubrir que somos capaces de atravesar muchos más desafíos de lo que nos imaginamos, y no tenemos por qué hacerlo solos.

Jesús enseñó a sus discípulos y al resto de la humanidad lecciones muy valiosas sobre la felicidad. La Biblia cuenta que Él iba recorriendo toda Galilea, aprovechando cada oportunidad para sanar,

enseñar y para contar a todos la Buena noticia. Una multitud lo seguía y, cuando Jesús vio a toda esa gente, se subió a un monte y se sentó, rodeado de sus discípulos, y les enseñó así sobre la felicidad:

«Felices los que reconocen su necesidad espiritual, pues el reino de los cielos les pertenece. Felices los que están tristes, pues Dios les dará consuelo. Felices los de corazón humilde, pues ellos recibirán la tierra que Dios les ha prometido. Felices los que tienen hambre y sed de hacer lo que Dios requiere, pues él los ayudará a hacerlo. Felices los que tienen compasión de otros, pues Dios tendrá compasión de ellos. Felices los de corazón limpio, pues ellos verán a Dios. Felices los que procuran la paz, pues Dios los llamará hijos suyos...»

Nosotras vemos en estas palabras de Jesús algunas claves concretas para vivir, que se unen entre sí como un perfecto collar de perlas: sentir necesidad espiritual, saber que la tristeza tiene consuelo en Dios, ser de corazón humilde, tener ganas de hacer lo que Dios nos pide, ser compasivos, tener el corazón limpio, procurar la paz. Nosotras creemos que Jesús nos invita a conocer un Reino de los cielos que no está allá lejos, que algún día, quizá, veremos. Creemos que vivir con fe ya es disfrutar de ese Reino. Que esto no significa que la vida será una alegría tras otra. No, las palabras de Jesús nos recuerdan que la vida no es fácil, pero que hay una manera mejor de vivir cada momento, incluso los de mayor dolor.

Jesús, el que caminó sobre las aguas, el que resucitó muertos, el que curó toda clase de enfermedades, el que se relacionó por igual con ricos y pobres, el que enseñó a sabios y analfabetos, el que se sentó a la mesa con los leprosos, el que miraba con amor a sus enemigos, el que venció a la muerte y resucitó... Él nos dice que la felicidad es posible. Nosotras le creemos.

Jesús dijo: les aseguro que si tuvieran fe, aunque sólo fuera del tamaño de una semilla de mostaza, podrían decirle a esta montaña quítate de aquí y la montaña se quitaría. Nada les sería imposible.

SAN MATEO 17: 20

La búsqueda de la felicidad

La felicidad ha sido uno de los temas que la humanidad ha tratado desde el inicio de los tiempos. El gran filósofo Aristóteles dedicó parte de sus estudios a la *eudaimonia* —término griego traducido como felicidad— y decía que una persona feliz era quien realizaba acciones virtuosas. Los hedonistas postulaban que la felicidad venía a través de la búsqueda de los placeres. En total desacuerdo, los estoicos afirmaban que la clave estaba en el autocontrol. Las corrientes psicológicas también abordaron el tema: Freud, Adler, Perls, Maslow, Rogers. Desde la religión y la fe también hubo voces a lo largo de toda la historia, que nosotras elegimos sintetizar en Jesús de Nazaret y su sermón del monte. La ciencia también se sumó al debate, aportando años de investigación rigurosa, y arribó a muchas de las conclusiones que presentamos en este capítulo. No todos acuerdan en que los caminos para llegar a ser feliz sean los mismos, pero sí que es un tema importante y que desde siempre y para siempre los seres humanos buscaremos la felicidad.

Una noticia que nos da esperanza es saber que todos hemos nacido con el potencial para ser felices y que podemos elegir activar esas semillas en cualquier momento de la vida. Una noticia que nos llena de responsabilidad es que también llevamos en nuestro interior el potencial para la infelicidad y que de nosotros depende permitir que esas semillas crezcan en nuestra vida.

Hoy sabemos que hay caminos que conducen a la infelicidad: restar importancia a los eventos

positivos y magnificar los negativos; querer agradar a todo el mundo, el aislamiento y la inactividad; creer que «sin él o ella no soy nada» y suponer que el éxito material nos llevará a ser más felices, entre otros.

Hoy la llamada «ciencia de la felicidad» nos ha permitido derribar varios mitos. ¿El dinero hace a la felicidad? Puede hacernos felices pero moderadamente y, pasado un cierto nivel de riqueza, aumentar tus ganancias no te hará más feliz. ¿Qué nos da más felicidad, hacer actividades placenteras o vivir la vida con un sentido de propósito? Martin Seligman, el fundador de la psicología positiva, dice que se trata del equilibrio: que demasiado placer sin un propósito puede ser nocivo, y que el hedonismo sin búsqueda de un propósito más profundo puede dejarnos vacíos.

Desde la visión del *coaching*, hay herramientas concretas que pueden ayudarnos a ser más felices en nuestra vida cotidiana. Escuchar a otros y valorar su opinión aun cuando sea completamente distinta a la nuestra aprendiendo a no defender nuestras ideas como si estuviésemos protegiendo nuestra identidad es un paso importante. Saber cómo disminuir las preocupaciones, aprendiendo a distinguir entre lo que depende de mí y lo que no depende de mí, es otro gran avance en pos de la felicidad.

Entre las estrategias que presentamos, algunas de las más importantes se resumen en pocas palabras y grandes aprendizajes: reírnos más, llevarnos bien con los demás, estar presentes en el momento que estamos viviendo, tener sueños y proyectos, ayudar a otros, fomentar emociones positivas y cultivar la fe.

La felicidad es una búsqueda de todos los días y se compone de instantes que muchas veces no duran para siempre. Se trata de atraparlos y disfrutarlos, para eso existen. Y no es algo que se alcanza cuando lleguemos a la cima de la montaña, sino durante la experiencia de estar camino a la cima.

¿Y la infelicidad? ¿Sirve para algo? Claro, los momentos de infelicidad también hacen de la felicidad algo muy valioso. Las emociones negativas tienen un rol importante. ¿Cómo corregiríamos errores propios si jamás sintiéramos culpa? ¿De qué manera estableceríamos límites si nunca nos enojáramos? Ser feliz no es reír constantemente o tapar las emociones negativas, pues ellas nos dan información importante sobre cosas que podemos mejorar de nuestras vidas. La felicidad puede incluir emociones negativas en dosis moderadas y, por supuesto, una proporción mucho mayor de emociones positivas.

La experiencia de cada uno con la felicidad es quizá lo más importante. Se trata de una definición subjetiva, pues no todos respondemos lo mismo cuando nos preguntan qué nos hace felices. Para algunos la felicidad es fugitiva: son momentos de la vida, a veces tan pequeños que, si no los notamos, pasan de largo. Para otros la clave de la felicidad es sospechar que el día te va a sorprender con algo muy bueno. Para muchos tiene que ver con poder amar y ser amado. Hay quienes dicen que se sienten felices cuando están satisfechos con lo que tienen porque, después de todo, ¿de qué nos sirve alcanzar muchas metas si ninguna nos produce verdadera satisfacción? Y muchos describen la felicidad como si fuera una sucesión de fotos instantáneas: el día que fui padre, la tarde que compartí con mi abuela, el abrazo de despedida de un amigo, el día que mis hijos me dijeron que habían aprobado su última materia en la facultad.

En una encuesta reciente, una persona dijo: «Para mí la felicidad es ver que esta primavera, una vez más, las rosas de mi jardín han vuelto a florecer». Y para ti... ¿qué es la felicidad?

LAS 25 IDEAS PARA RECORDAR DE ESTE CAPÍTULO

1. Hoy se sabe que las personas más felices viven más años, son más sanas, se relacionan mejor con

otros, son más productivas en sus trabajos y resultan más atractivas.

2. Muchas investigaciones han sacado las mismas conclusiones: la felicidad no depende de la salud física, ni del dinero, ni de la etapa de la vida que estemos transitando.
3. Hay tres niveles de la felicidad: «la vida agradable» —el placer que obtenemos a través de los sentidos—, «la buena vida» —hacer actividades en las que usemos nuestros talentos— y «la vida con sentido» —cuando nos ponemos al servicio de algo más grande que nosotros mismos—.
4. ¿Sabías que la ciencia recientemente descubrió que los seres humanos nacemos con un gen vinculado al altruismo, es decir, a la atención desinteresada hacia otras personas?
5. En nuestro interior tenemos todas las posibilidades para la dicha y también para la desdicha. Hay semillas de alegría, de perdón, de amor, de paz. También hay de las otras: semillas de violencia, de rencor, de envidia, de odio.
6. Ocho caminos que llevan a la infelicidad: minimizar los eventos positivos y magnificar los negativos, querer agradar a todo el mundo, pensar que las heridas del pasado se cierran solas, la falta de proyectos y sueños, no perdonarse a uno mismo ni a los demás, el aislamiento y la inactividad, creer que «sin él o sin ella no soy nada» y pensar que la felicidad depende del éxito material.
7. ¿Cómo hacer que nuestras diferencias con los demás no nos causen infelicidad? El problema no está en tener opiniones diferentes, el conflicto emerge porque, en lugar de valorar esas diferencias, las vemos como una potencial amenaza a nuestra identidad y autoestima. Acercarse al otro con la actitud verdadera de querer escucharlo sin juzgarlo ni convencerlo hace que la tensión se afloje.
8. La estrategia de «la silla vacía» sirve para evitar algunos conflictos: consiste en imaginar a la otra persona sentada allí y preguntarnos qué necesita de mí.
9. En la actualidad hay numerosos estudios que dan cuenta de cómo afectan nuestro cuerpo las emociones negativas que provienen de las preocupaciones: desde ataques cardíacos, hasta diabetes y arterioesclerosis. Y aunque no seamos científicos, todos sabemos que, cuando estamos preocupados, nos sentimos mal.
10. No hablamos de eliminar totalmente las preocupaciones, sería un absurdo. Se trata de aprender a regularlas o reducir su intensidad. Una estrategia es la de pensar en los aspectos que te preocupan y diferenciar entre lo que depende de tu «círculo de influencia» y lo que no depende de ti. Haz todo lo que dependa de ti.
11. Para eliminar percepciones equivocadas y creencias que nos hacen infelices, podemos usar la estrategia de las cuatro preguntas de Byron Katie: ¿es verdad?, ¿puedes saber que es verdad con absoluta certeza?, ¿cómo reaccionas cuando crees ese pensamiento? y ¿quién serías sin ese pensamiento?
12. Una de las estrategias que más aumenta la felicidad es llevarse bien con los demás. Las personas más felices tienen amigos, una vida social satisfactoria, pasan menos tiempos solas y cultivan las relaciones con sus amigos y familia.
13. Hoy la medicina muestra que la felicidad y el uso saludable del buen humor y la risa pueden ofrecer inmunidad para muchas enfermedades. Las personas que ríen más presentan muchos más anticuerpos que quienes ríen menos o no usan el humor en su vida cotidiana.
14. Más de cien estudios analizados por la Universidad de Harvard revelan que sólo sonreír cambia el estado de ánimo. Corolario de esas investigaciones: sé amable con los demás, sonríeles a menudo y te sentirás más feliz.
15. Las endorfinas son la llamada droga natural de la felicidad y podemos segregar esas hormonas al potenciar aquello que nos resulte agradable a los sentidos y desentumecer los músculos. Por

ejemplo, a través de una rica comida, haciendo ejercicio al aire libre, practicando la risa, disfrutando de la música, abrazando a seres queridos y recordando que una simple sonrisa transmite la orden al organismo de fabricar endorfinas.

16. Otra estrategia que puede ser muy útil para aumentar la felicidad es «estar en el momento». Cuando estamos preocupados, normalmente nos enfocamos en el pasado, del que no podemos cambiar ni una coma, o en el futuro, que todavía no llegó y es incierto. Y nos perdemos lo único que verdaderamente tenemos: «aquí, ahora y este momento».
17. Una de las pistas más claras para saber si una persona es feliz es preguntarle si tiene algún proyecto o sueño que lo entusiasme. No importa qué tipo de plan sea: hacer un viaje con la familia, organizar su boda, pintar la casa, plantar un nuevo árbol en su jardín, recibirse, empezar un deporte, hacer un curso... Las personas que miran el futuro pensando en proyectos que los motivan suelen ser mucho más felices que quienes sólo piensan en el día a día o, peor aun, en el pasado.
18. Las emociones positivas como el optimismo y la compasión hacen que nuestro cerebro funcione de la mejor manera posible. Para contrarrestar una emoción negativa, hay que tener una emoción positiva todavía más fuerte que la neutralice.
19. Ayudar a otros aumenta tu felicidad: cuando practicamos el altruismo —hacer algo por otra persona—, se activan en el cerebro las mismas zonas que cuando experimentamos sensaciones de placer.
20. ¿Ser de servicio implica necesariamente el despojo de los bienes materiales? ¿Es que todo comienza y termina con dedicar recursos económicos o tiempo a una causa? No necesariamente. Uno de los mejores regalos que podemos hacerle a alguien es nuestra presencia.
21. ¿Necesitamos el dolor para aprender a ser felices? Probablemente sí, pero sólo para descubrir que somos capaces de atravesar muchos más desafíos de lo que nos imaginamos, y no tenemos por qué hacerlo solos. Es muchas veces en la experiencia del dolor donde más cerca lo sentimos a Dios.
22. Las personas con fe están mejor preparadas para enfrentar crisis como perder el trabajo o un divorcio.
23. Jesús enseñó a sus discípulos y a la humanidad sobre la felicidad, explicó sobre la importancia de sentir necesidad espiritual, saber que la tristeza tiene consuelo en Dios, ser de corazón humilde, tener ganas de hacer lo que Dios nos pide, ser compasivos, tener el corazón limpio, procurar la paz.
24. No todos acuerdan en que los caminos para llegar a ser feliz son los mismos, pero sí que es un tema importante y que, desde siempre y para siempre, los seres humanos buscaremos la felicidad.
25. La felicidad es una búsqueda de todos los días y se compone de instantes que muchas veces no duran para siempre. Se trata de atraparlos y disfrutarlos, para eso existen.

EPÍLOGO

DESAFIANDO IMPOSIBLES

Imposible es sólo una palabra que usan las personas pequeñas que creen que es más fácil vivir en la realidad que les ha tocado, que intentar explorar el poder que tienen para cambiarla. Lo imposible no es un hecho. Es una opinión. Lo imposible no es una declaración. Es un desafío. Lo imposible es potencial. Lo imposible es temporario. Imposible no hay nada.

CASSIUS Clay, MUHAMMAD ALI

En este libro te ofrecimos muchas ideas para que puedas desafiar imposibles con el Método Confianza Total. Estrategias para reprogramar nuestra mente para el éxito; para atravesar los momentos más difíciles de la vida; para fortalecer nuestra autoestima; para tomar las riendas de nuestra salud física, mental y emocional; para sospechar que somos capaces de hacer cosas extraordinarias como los grandes genios; para dejar de vivir a la deriva e izar las velas en dirección concreta hacia donde queremos ir. Y para poder, de una vez y para siempre, dejar de sentir que la felicidad es una meta imposible.

El diccionario define lo imposible como algo que nunca sucederá, que no puede hacerse o que no puede ser cierto. Si una mujer con una pierna menos pudo desafiar a la ciencia al nadar más de veinte minutos en aguas heladas sin traje de *neoprene*, si un matrimonio que pierde a un hijo de veintiséis años puede transformar ese dolor en un legado de amor para el mundo, si un actor al que durante años le cerraron todas las puertas pasa a ser la estrella cómica más famosa de Hollywood, si una diminuta monja puso en marcha una de las obras de caridad más grandes del mundo, si un niño al que sus docentes etiquetaban de tonto se convirtió en un genio matemático sin igual... ¿quién marca la frontera entre lo posible y lo imposible?

La definición de lo imposible se torna real en el momento en el que nosotros decidimos que eso que queremos lograr nunca sucederá o que no puede hacerse. Cuando lo creemos, el imposible cobra vida. ¿Y qué sucede si no lo creemos y decidimos desafiarlo? ¿Es garantía absoluta de éxito? Nosotras no creemos que absolutamente todo sea posible, pero estamos convencidas de que, cuando nos animamos a desafiar imposibles, abrimos puertas para descubrir que hay muchas más posibilidades de las que inicialmente imaginábamos.

La vida se hace de momentos. Hay momentos de cosecha y de siembra. Hay momentos de alegría y de tristeza. Hay momentos inolvidables y momentos que uno preferiría no recordar jamás. Y hay un momento especial en la vida de cada uno. Un momento en el que descubrimos no sólo quiénes somos, sino quiénes podemos llegar a ser. Un momento en el que desde el fondo del corazón resonamos con la idea de que lo imposible, muchas veces, sólo vive en nuestro interior.

BIBLIOGRAFÍA

Paso 1: Programar la mente para el éxito

- Canfield, Jack: *Los principios del éxito*, México, Océano, 2005.
- Coulson, Ronaye: *Resilience and Self-talk in University Students*, Canadá, University of Calgary, 2007.
- Dispenza, Joe: *Evolve your Brain*, Florida, Health Communications, 2007.
- Dweck, Carol: *Mindset the New Psychology of Success*, United States, Random House Publishing Group, 2008.
- Ellis, Albert: *How to Make Yourself Happy*, California, Impact Publishers Inc., 2001.
- Hauser, Winifried: *The Nocebo Effect*, 2012. Disponible en <http://news.health.com/2012/08/10/the-nocebo-effect-if-you-think-youll-get-sick-you-will>
- Lozanov, Georgi: *Suggestology and Outlines of Suggestopedya*, New York, Gordon and Breach, 1978.
- Murphy, Joseph: *El poder de tu mente subconsciente*, Madrid, Arkano Books, 2011.
- Neff, Kristin: «Self-Compassion: an Antidote to Negative Self-talk», 2009. Disponible en <http://www.ucalgary.ca/wellnesscentre/files/wellnesscentre/Self%20Compassion.pdf>
- Puig, Mario Alonso: «Lo que el corazón quiere la mente se lo muestra», en *La Vanguardia Digital*, 2004.
- Rojas, Enrique: *No te rindas*, Buenos Aires, Planeta, 2012.
- Rose, Colin: *Accelerated Learning*, Great Britain, Accelerated Learning Systems Ltd., 1989.
- Seligman, Martin: *La auténtica felicidad*, Barcelona, Ediciones B, 2003.
- Senge, Peter: *La quinta disciplina*, Buenos Aires, Granica, 2004.

Paso 2: Revitalizar la relación cuerpo-mente

- Baker, D. & Greenberg C.: *What happy women know*, United States, Rodale, 2007.
- Canfield, Jack; Hansen, M.V. & Hewitt, L.: *The Power of Focus*, Florida, Health Communications, 2011.
- Cetkovich, Marcelo: «La conexión cerebro-corazón: estudian por qué las personas con depresión tienen un riesgo mayor de padecer infartos», en *Diario Perfil*, Buenos Aires, 10 de noviembre de 2006.
- Hahn, Thich Nhat: *El arte del poder*, Barcelona, Ediciones Oniro, 2008.
- Hannford, Carla: *Smart Moves*, United States, Great Ocean Publishers, 1995.
- Mancini, Fabrizio: *The Power of Self-healing*, California, Hay House, 2012.
- Medina, John: *Brain Rules*, United States, Pear Press, 2008.
- Oz, M. & Roizen, M.: *You on a Diet*, United States, Free Press, 2009.
- Pert, Candace: *Molecules of Emotion*, Canadá, Harper Collins, 1999.
- Sapolsky, Robert: *Why Zebras Don't Get Ulcers*, New York, Henry Holt, 2004.
- Selye, Hans: *The stress of life*, New York, McGraw-Hill, 1984.
- Servan-Schreiber, David: *Curación emocional*, Barcelona, Kairós, 2005.
- Shimoff, Marci: *Happy for No Reason*, New York, Free Press, 2008.
- Tajer, Carlos: *El corazón enfermo*, Buenos Aires, Libros del Zorzal, 2008.

Paso 3: Fortalecer la autoestima

- Branden, Nathaniel: *Los seis pilares de la autoestima*, Barcelona, Paidós, 2003.
- Canfield, Jack: *Los principios del éxito*, México, Océano, 2005.
- Clance, P. R. & Imes, S.A.: «The Impostor Phenomenon in High Achieving Women: Dynamics and Therapeutic Intervention», *Psychotherapy Theory, Research and Practice*, vol. 15, pp. 241-247, 1978.
- Covey, Stephen: *La 3ª alternativa*, Buenos Aires, Paidós, 2012.
- Damasio, Antonio: *El error de Descartes*, Barcelona, Crítica, 2008.
- Davidson, Richard: *The Emotional Life of Your Brain*, United States, Plume, 2012.
- Satir, Virginia: *Self-Esteem*, California, Celestial Arts, 1975.
- Shimoff, Marci: *Happy for No Reason*, New York, Free Press, 2008.
- Szymanski, Jeff: *The Perfectionist's Handbook*, New Jersey, Harvard Health Publications, 2011.

Paso 4: Resignificar los momentos difíciles

- Álvarez de Mon, Santiago: *Desde la adversidad*, Madrid, Prentice Hall, 2003.
- Andrés, Verónica y Florencia: *Confianza total para vivir mejor*, Buenos Aires, Planeta, 2010.
- Baker, D. & Greenberg C.: *What happy women know*, United States, Rodale, 2007.
- Csizentmihalyi, Mihalyi: *Aprender a fluir*, Barcelona, Kairós, 2003.
- Cyrułnik, Boris: *Los patitos feos: la resiliencia, una infancia infeliz no determina la vida*, Barcelona, Gedisa, 2002.
- Goleman, Daniel: *La inteligencia emocional*, Barcelona, Kairós, 1996.
- Inzlicht, M. & Tullet, A.M.: «Reflecting on God: Religious Primes Can Reduce Neurophysiological Response to Errors», *Psychological Science*, vol. 21, pp. 1184-1190, 2010.
- Linn, Dennis and Matthew: *Healing life's hurts*, New Jersey, Paulist Press, 1978.
- Lybomirsky, Sonja: *La ciencia de la felicidad*, México, Urano, 2008.
- Peck, Scott: *The Road Less Travelled*, New York, Simon & Schuster, 1978.
- Pert, Candace: *Molecules of Emotion*, Canadá, Harper Collins, 1999.
- Rath, T. & Clifton, D.: *How full is your bucket?*, New York, Gallup Press, 2009.
- Reeve, Christopher: *Still Me*, United States, Random House Publishing Group, 1999.
- Robbins, Anthony: *Poder sin límites*, Barcelona, Grijalbo, 1999.

Paso 5: Aplicar las estrategias de los genios

- Buckingham, M. & Clifton, D.: *Now, Discover your Strengths*, New York, Free Press, 2001.
- Buzan, T. & Keene, R.: *Book of Genius*, London, Random House, 1994.
- De Bono, Edward: *El pensamiento lateral*, Barcelona, Paidós, 1991.
- Gladwell, Malcom: *Outliers, The Story of Success*, New York, Back Bay Books, 2010.
- Hill, Napoleon: *Las llaves del éxito*, Madrid, Edaf, 1996.
- Holden, Robert: *Living Wonderfully*, London, Harper Collins, 1994.
- Howe, Michael: *Genius Explained*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001.
- Shenk, David: *El genio que todos llevamos adentro*, Barcelona, Planeta, 2011.

Paso 6: Alcanzar los objetivos

- Andrés, Verónica y Florencia: *Confianza total para vivir mejor*, Buenos Aires, Planeta, 2010.

- Burns, David: *Sentirse bien*, Barcelona, Paidós, 2009.
- Branden, Nathaniel: *Cómo mejorar su autoestima*, Barcelona, Paidós, 2012.
- Boyatzis, R.; Goleman, D.; McKee, A.: *El líder resonante crea más*, Buenos Aires, Sudamericana, 2004.
- Canfield, Jack: *Los principios del éxito*, Barcelona, Océano, 2005.
- Canfield, Jack; Hansen, M.V. & Hewitt, L.: *The Power of Focus*, Florida, Health Communications, 2011.
- Covey, Stephen: *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*, Buenos Aires, Paidós, 2005.
- Davidson, Richard: *The Emotional Life of Your Brain*, United States, Plume, 2012.
- Goleman, Daniel: *The brain and emotional intelligence: new insights*, United States, More than sound, 2011.
- Johnson, Vic: *13 secrets of world class achievers*, United States, No dream too big LLC, 2012.
- Mumford, J; Andrés, Verónica y Florencia: *Coaching para dummies*, Buenos Aires, Planeta, 2011.
- Roberts, Monty: *El hombre que escucha a los caballos*, Madrid, Ediciones Tutor, 2002.

Paso 7: Descubrir la felicidad

- Andrés, Verónica y Florencia: *Confianza total para vivir mejor*, Buenos Aires, Planeta, 2010.
- Baker, D. & Greenberg C.: *What happy women know*, United States, Rodale, 2007.
- Covey, Stephen: *La 3ª alternativa*, Buenos Aires, Paidós, 2012.
- Csizentmihalyi, Mihalyi: *Flow*, New York, Harper Collins Publishers, 1991.
- Diener, E. & Diener, R.: *Happiness: Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth*, Oxford, Blackwell Publishing, 2008.
- Dunn, E., Aknin, L., Norton M.: «Spending Money on Others Promotes Happiness», *Science*, vol. 319 (5870), pp. 1687-1688, 2008.
- Hahn, Thich Nhat: *El arte del poder*, Barcelona, Ediciones Oniro, 2008.
- Holden, Robert: *Laughter the Best Medicine*, London, Thorsons, 1993.
- Kabat-Zinn, J. & Ludwig, D.: «Mindfulness in Medicine», *Journal of the American Medical Association*, vol. 300.11, pp. 1350-1352, 2008.
- Kahneman et. al.: «Would you be Happier if you Were Richer? A Focusing Illusion», *Science*, vol. 312 (5782), pp. 1908-1910, 2006.
- Katie, Byron: *Amar lo que es: cuatro preguntas que pueden cambiar tu vida*, Barcelona, Urano, 2002.
- Kubansky, L. & Kawachi, I.: «Going for the Matter: Negative Emotions and Coronary Heart Disease», *Psychosomatic Research*, vol. 48, pp. 323-327, 2000.
- Lawson, Jack: *Endorfinas: la droga de la felicidad*, Barcelona, Obelisco, 2005.
- Myers, D. & Diener, E.: «The Pursuit of Happiness», *Scientific American*, pp. 54-56, 1996.
- Seligman, Martin: *La auténtica felicidad*, Barcelona, Ediciones B, 2003.
- Rogers, Carl: *Client-centred Therapy*, Boston, Houghton-Mifflin, 1995.
- Rohr, Richard: *Breathing Under the Water*, United States, Saint Anthony Messenger Press, 2011.
- Rojas, Enrique: *No te rindas*, Argentina, Planeta, 2012.
- Sapolsky, Robert: *¿Por qué las cebras no tienen úlcera?*, Madrid, Alianza Editorial, 2008.
- Warneken, F. & Tomasselo, M.: «Altruistic Helping in Human Infants and Young Chimpanzees», *Science Three*, vol. 311 (5765), pp. 1301-1303, 2006.

NUESTROS AGRADECIMIENTOS

Siempre decimos que nadie que hace algo grande lo hace solo. Este libro es el resultado del esfuerzo y la energía de muchas personas a las que queremos decirles un enorme gracias.

A Ricardo Sabanes, Gastón Etchegaray, Ignacio Iraola, Sebastián Ansaldi, Sergio Maggiaiuolo, Raúl Robledo, Alberto Mateu, Ana Wajszczuk, Lea Zampino, Orestes Pantelides, Mario Blanco, Omar Tavalla, y a todo el equipo de Editorial Planeta. Gracias por haber vuelto a confiar en nosotras, por todo lo que hicieron para que nuestro primer libro *Confianza total* se convirtiera en un clásico y por la energía que pusieron para publicar *Desafiando imposibles*. ¡Es un gusto trabajar con ustedes! Gracias también a nuestra editora Graciela Gliemmo, ¡trabajar contigo es un placer!

A Damián Amato, Alberto Paiaro, Enrique Dordoni, Silvana Contreras y Lali López de SONY MUSIC. ¡Son un equipo increíble! Gracias por haberse sumado a nuestra idea de transformar los contenidos de nuestro libro en una experiencia en vivo que la gente pudiera disfrutar en teatros. Con vuestro apoyo recorrimos las salas de teatro más lindas y vivimos experiencias que no olvidaremos jamás.

A Jack Canfield, nuestro mentor profesional y amigo personal. Gracias, Jack, por habernos motivado a ponernos siempre metas realmente desafiantes y habernos apoyado a través de tu visión y tu auténtica amistad. Gracias por inspirarnos a llevar nuestro mensaje a todo el mundo y por escribir un prólogo tan increíble para nuestro libro. Sentimos una enorme admiración y gratitud hacia ti.

A Willie Schavelzon, nuestro agente literario. Eres un gran consejero, admiramos tu profesionalidad y compromiso con el trabajo. Has palpitado este libro desde sus inicios y confiamos en que lo harás llegar a cada rincón del mundo.

A Tomás Morell, socio fundador de Franklin Covey Latinoamérica, y a Christa Frosch de Sotheby's Canada. Gracias por sus consejos profesionales, por su constante ánimo y en especial por las palabras de aprecio hacia este libro.

A Sonia Choquette, Bobbi DePorter, Stewart Emery, Fabrizio Mancini, Mark McKergow, Nick Ortner, Andrés Portillo, Martin Rutte, Paul Scheele y Marci Shimoff del Transformational Leadership Council (TLC). Son algunos de los líderes transformacionales más increíbles del mundo. Gracias por sus magníficas palabras de recomendación para nuestro libro.

A las personas que ejercieron una enorme influencia en nuestra manera de pensar acerca de la confianza y los desafíos, a través de sus enseñanzas, cursos, seminarios, libros y conversaciones personales. A Nathaniel Branden, Bob Reasoner, Daniel Goleman, Martin Seligman, David Servan-Schreiber, Virginia Satir, Thich Nhat Hahn, Carlos Tajer, Antonio Damasio, Candace Pert, Anthony Robbins, Marcus Buckingham, Tony Buzan, Stephen Covey, Carl Rogers, Robert Holden, Eduardo Punset, David Burns, Carla Hannaford, David Kettlewell, Grethe Hooper Hansen, Robert Gillan, Henk Kooij y Jane Arnold. Gracias a todos por su sabiduría y generosidad.

A todas las personas cuyas historias de vida quedaron reflejadas en este libro. Gracias por abrir su corazón para ser fuente de inspiración para otros. Un especial agradecimiento a Peter e Izabella Hearn: son un ejemplo viviente de cómo transformar el dolor en sabiduría, gracias por permitirnos contar la historia de Orlando.

A todos los periodistas —fueron muchos—, que a lo largo de estos tres años ayudaron a expandir el concepto de confianza total. Gracias a ustedes mucha gente se enteró de estas herramientas, gracias

por su profesionalismo y calidez.

Gracias a Jorge Cámpora, director de la Maestría en Coaching de la Universidad del Salvador de Buenos Aires, por haber adoptado *Confianza total y Desafiando imposibles* como texto de cátedra.

A nuestras familias por ser la fuente más importante de la confianza y amor en nuestras vidas y por estar presentes en cada momento de la creación de este libro.

En particular, yo Verónica, quiero agradecer a Héctor, mi marido, por su apoyo incondicional. Héctor, no puedo expresar con palabras lo que significa para mí tu amor y tu sostén a lo largo de la vida. ¡Gracias infinitas! A mis hijos Sol, Agustín y Florencia: ustedes saben que son mi mayor fuente de felicidad y orgullo. Sol, gracias por disfrutar de cada logro, de cada paso, gracias por tener tu mirada científica y, como cardióloga, introducirnos a las enseñanzas del doctor Tajer, que tan importantes han sido para nuestro libro. Agustín, gracias por acompañarnos en todos los momentos de la escritura de este libro, gracias por entender los fines de semana que pasé encerrada en el estudio, gracias por apoyarme siempre. Y a Florencia, gracias por ser mi otra «ala»; sin tu inspiración, talento y visión, este libro jamás habría sido escrito. Gracias por poner todo tu ser para la creación de un mundo mejor. Este libro es el resultado de un trabajo en equipo, donde tú y yo fuimos las autoras, pero hay varias personas que han estado presentes en cada instante de su creación: en especial Lucas Palmero, tu marido, que ha sido el primer lector de este libro. Lucas, gracias por tu sabiduría, por tus consejos, por tener esa forma de decir las cosas, que invitan a crecer. Y gracias a mi primer nieto, que desde el vientre de su mamá acompañó todo este proceso de creación, del que él fue parte. Gracias a toda la familia Martínez, en particular a mi hermano Diego por su gran amor. También a toda la familia extendida que tengo, toda la familia Andrés, en particular a mis padres políticos: Rubén y Delia. Y gracias a mis padres, Norma y Diego, por haberme dado la vida, y por inculcarme el valor de la excelencia. Y a Carucha y Nino por haber sido mis tutores, movidos solamente por el amor, cuando perdí a mis padres.

Yo, Florencia, quiero agradecer a mi marido Lucas, el amor de mi vida y una de las mejores personas que jamás conocí. Gracias, Lucas, por llenar mis días de optimismo, por impulsarme siempre a volar alto y por hacerme mamá. Quiero agradecer a mi madre Verónica: gracias, mamá, por haberme enseñado a creer en mí, por haberme sostenido en mis momentos más difíciles y por emprender juntas la aventura de crear Confidence Time, *Confianza total y Desafiando imposibles*. Nada de lo que hago sería posible sin tu amor incondicional y tus enseñanzas profesionales. Me divierte mucho trabajar contigo y no hay un día en el que no aprenda algo importante de ti. A mis hermanos Sol y Agustín, por haber tejido conmigo una red de amor invisible, pero eterna, en la que siempre sé que puedo descansar, ¡los quiero tanto! A mi padre Héctor: gracias, papá, por enseñarme a rezar el Padrenuestro desde que era una niña, por seguir transmitiéndome con pasión las enseñanzas de la Biblia hasta hoy y por ser el sostén silencioso, pero continuo, de todos mis proyectos. A mis abuelos Delia y Rubén: son un ejemplo viviente de valores, grandeza y servicio, del que todos seguimos aprendiendo. A mis tíos y primos Andrés y Martínez: son geniales cada uno a su manera, gracias por acompañarme de cerca. A los Palmero, son mucho más que mi familia política: gracias por hacerme sentir tan querida. A mi hijo: mientras te gestabas en mi vientre, yo escribía este libro, gracias por haberme llenado de inspiración, por haberme regalado un embarazo soñado, y por todo lo que viviremos juntos.

Gracias a todos nuestros amigos, ustedes saben quiénes son. Su apoyo y aliento siempre nos hace sentir que tenemos en quien confiar. Es muy lindo compartir con ustedes las alegrías y tan reconfortante saber que están allí cuando las cosas no salen como esperamos. Gracias por estar presentes de mil maneras, desde mil lugares.

A todas las personas que participan en nuestras redes sociales de Facebook y Twitter y visitan

nuestra página web. No siempre tenemos tiempo de responder, ¡pero siempre los leemos y nos encanta!

Gracias a todos los colaboradores y asistentes en nuestros cursos y conferencias, y a los lectores de nuestro primer libro. Gracias por compartir sus historias de vida con nosotras, por hacernos preguntas que nos movieron a encontrar respuestas: este libro, en gran parte, es el resultado de esa interacción con ustedes, de esa búsqueda que iniciamos a partir de las inquietudes que nos plantearon. Su determinación a vencer el miedo y los obstáculos, su decisión a tomar responsabilidad sobre sus vidas, su deseo de convertir sus sueños en metas alcanzables y su confianza en que existen caminos para vivir mejor fueron nuestra inspiración para escribir este libro. Sepan que cada una de estas páginas refleja el respeto y la admiración que sentimos por ustedes.

Gracias a Dios por permitirnos llevar adelante nuestra misión con confianza total. Gracias, Padre, por todas las bendiciones que nos das, por las evidentes y por las que vienen en forma de desafío...

VERÓNICA DE ANDRÉS Y FLORENCIA ANDRÉS

Febrero 2013

ACERCA DE LAS AUTORAS



Verónica de Andrés y Florencia Andrés son las creadoras del Método Confianza Total®. Son las autoras del bestseller *Confianza total*, publicado en toda Latinoamérica, España, Alemania, Italia y Grecia. El libro fue publicado por Editorial Planeta, agotó 17 ediciones a poco tiempo de salir al mercado y recibió el Premio Planeta «Libro de Oro». Son creadoras de la película *Confianza total*, producida y distribuida por SONY MUSIC. Son directoras de Confidence Time LLC, una organización creada para brindar productos y servicios que enriquezcan la vida de las personas en todas partes del mundo. Juntas escriben libros y brindan seminarios de alto impacto en español e inglés —en temas como autoestima, motivación, *coaching*, aprendizaje efectivo, inteligencia emocional, manejo del estrés, neurociencias y liderazgo— que alientan a las personas a vivir mejor. La versatilidad de Verónica y Florencia como conferencistas internacionales genera un alto impacto en audiencias muy variadas, incluyendo hombres y mujeres por igual, de todas las edades y contextos. Juntas han creado la experiencia en vivo *Confianza total* que están presentando en grandes teatros con mucho éxito: es una conferencia vivencial de dos horas basada en el bestseller *Confianza total* que convoca a miles de personas de todas las edades que dicen que transforma vidas.

Verónica de Andrés es conferencista internacional, y especialista en crecimiento personal y motivación. Verónica se graduó como «Master en Educación con Distinción» en la Universidad de Oxford Brookes de Inglaterra. Durante los últimos veinticinco años se ha dedicado al estudio y la investigación de la motivación, la autoestima y el aprendizaje efectivo. Es discípula directa de Jack Canfield, y se ha presentado junto a él en varios escenarios internacionales. Ha sido elegida para formar parte del Transformational Leadership Council, un consejo internacional de los líderes y expertos más destacados en desarrollo personal a nivel mundial.

Verónica ha dado seminarios en inglés, español y francés a empresas e instituciones educativas de primer nivel alrededor del mundo: América, Europa, Medio-Oriente, Oceanía y África. Ha dado formaciones en las siguientes universidades: Universidad de Helsinki, Finlandia; Universidad de Huelva, España; Universidad de Jerusalén, Israel; Universidad de las Islas Baleares, España;

Universidad de Sevilla, España; Universidad del Comahue, Argentina; Universidad del Salvador, Argentina; Universidad Pablo de Olavide, España. Asimismo, ha dado formaciones en los siguientes países: Alemania, Australia, España, Estados Unidos, Finlandia, Grecia, Holanda, Israel, Nigeria, Nueva Zelanda, Reino Unido y Suecia.

Como conferencista «key-note» en congresos internacionales, Verónica fue una de las oradoras principales de la cumbre mundial de Inteligencia Emocional, presentando junto a Daniel Goleman (autor de *Inteligencia emocional*), Peter Salovey (decano de la Universidad de Yale) y Annie Mc Kee (autora de *Liderazgo Resonante*).

En 2006, Verónica recibió la condecoración de *Dama de Gracia de la Orden de San Juan de Malta*, por «el mérito de su trabajo destacado, en educación de la conciencia, en una escala global».

Verónica ha publicado los siguientes libros: Andrés, V y Andrés, F. (2010), *Confianza total*, Buenos Aires, Editorial Planeta; Andrés, V. y Arnold, J. (2009), *Seeds of Confidence*, Austria, Helbling Languages; Andrés V. (2007), *Self-esteem and language learning: breaking the ice*, en F. Rubio (qv) Newcastle, Cambridge Scholars Publishing; Andrés, V. (2000), *La autoestima en el aula o la metamorfosis de las mariposas*, en Arnold, J., *La dimension afectiva en el aprendizaje de idiomas*. Madrid, Cambridge University Press; Andrés V. (1999), *Self-esteem or the metamorphosis of butterflies*, en J. Arnold (ed.), *Affect in Language Learning*, Cambridge University Press.

Verónica ha protagonizado la película de desarrollo personal *Confianza total*, producida y distribuida por Sony Music, disponible en DVD en www.confianza-total.com.

Florencia Andrés es directora de la película *Confianza total*, producida por SONY MUSIC. Ha creado y protagonizado junto con Verónica, la experiencia en vivo *Confianza total*, presentada en los teatros más importantes de la región. Ha sido profesora titular de la cátedra Management del Contexto Emocional en la Maestría en Coaching Organizacional. Dentro de su formación académica, Florencia tiene una Maestría en Coaching Organizacional de la Universidad del Salvador y dos títulos de grado, obtenidos con honores, en Ciencia Política y Periodismo. Obtuvo sus licenciaturas en Argentina y Estados Unidos. Ha recibido formación directa de Jack Canfield. Trabajó en consultoría de empresas y actualmente es una de las directoras de Confidence Time, brindando conferencias y cursos junto con Verónica de Andrés. Es conferencista —en inglés y español— y le apasiona ser parte de proyectos desafiantes. Nació en 1980, está casada con Lucas Palmero y es la hija mayor de Verónica de Andrés.

A raíz del éxito de su libro, Verónica y Florencia han tenido múltiples apariciones en los medios de comunicación más importantes a nivel nacional y también internacional como CNN, ESPN y Fox. Son muy activas en redes sociales y su canal de Youtube tiene más de dos millones y medio de visitas. A ellas les gusta mantenerse en contacto con sus lectores y participantes de conferencias y cursos a través de la página web, las redes sociales y su newsletter mensual:

Página web: www.confianza-total.com

Facebook: www.facebook.com/confianzatotal

Twitter: @confianzatotal

Contacto: info@confidence-time.com

Para recibir la newsletter mensual con artículos, tips y novedades, puedes suscribirte gratis a través de la página web.